

Харьковский национальный университет
имени В. Н. Каразина

В. М. Куклин

Размышления о настоящем и будущем
(парадоксы социального и экономического развития)

Харьков – 2004

Куклин В. М. Размышления о настоящем и будущем (парадоксы социального и экономического развития). – Х.ХНУ имени В. Н. Каразина, 2004, - 212 с.

Сборник статей. Сборник статей об основных проблемах развития постсоциалистического общества на тернистом пути к современной рыночной экономике в условиях информационной революции. Показано, что новый этап развития происходит при нестабильности финансовых рынков, при несформировавшейся политической архитектуре, при возрастании влияния крупного капитала на властные структуры, что приводит к консервации значительных экономических и политических рисков. Особое внимание уделено развитию информационной среды, проблемам стабильности внутреннего финансового рынка, вопросам экономической эффективности и экономического роста, а также проблемам политической трансформации. Рассматривается влияние происходящих в обществе процессов на экономический рост и социальное развитие. Обсуждаются возникшие проблемы и возможные пути развития общества в будущем. Сборник рассчитан на специалистов в области государственного и регионального управления, будет полезен студентам старших курсов, изучающих вопросы экономического и социального развития, вопросы организации высокотехнологического бизнеса и проблемы высшего образования.

Книга будет полезна студентам и аспирантам всех специальностей экономических и социологических факультетов, а также предпринимателям, желающим детально разобраться в современном состоянии экономики и социальной политики в постсоциалистическом обществе.

ISBN 966-623-271-5

© В. М. Куклин
© Харьковский национальный
университет
имени В. Н. Каразина

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|------------|
| 1.Украина и мир..... | 5 |
| 1.1.Взгляд на последствия мирового финансового кризиса..... | 5 |
| 1.2. Не проесть бы деньги наших внуков..... | 9 |
| 1.3.Украина и МВФ. Кто кому нужнее? | 12 |
| 2. Проблемы экономического развития..... | 15 |
| 2. 1. В ожидании валютных кризисов..... | 15 |
| 2. 2. Как долго будет слабый доллар, сильная гривня и экономический рост?.. | 21 |
| 2.3. Как долго можно печатать деньги | 26 |
| 2.4.Экономический рост невозможен без новейших технологий и торговой экспансии | 32 |
| 2.5.Почему мы такие бедные, или как стать богатыми..... | 37 |
| 2.6. Проблемы бедных стран и стратегии ценообразования..... | 42 |
| 2. 7. ...Минус тенизация всей страны..... | 46 |
| 2.8. О реформах и их последствиях..... | 50 |
| 3.Проблемы управления и социального развития..... | 52 |
| 3.1.Проблемы управления и экономические риски | 52 |
| 3.2.В чем корни коррупции и плохого инвестиционного климата, вызывающих беспокойство иностранных инвесторов?..... | 60 |
| 3.3.О дальновидности или кто способен вывести общество из кризиса..... | 59 |
| 3.4.Сценарии развития постсоциалистического общества и политические реформы | 63 |
| 4.Проблемы науки, культуры и образования..... | 70 |
| 4.1.Кризисное управление фундаментальной наукой и образованием..... | 70 |
| 4.2. Давайте, наконец, всерьез учить наших детей | 76 |
| 5. Развитие высоких технологий и венчурного бизнеса - единственный путь к процветанию..... | 79 |
| 5.1Что сдерживает рост экономики Украины..... | 80 |
| 5.2.Почему высокие технологии и высокотехнологические предприятия?..... | 83 |
| 5.3.Механизмы венчурного финансирования..... | 90 |
| 6.А что в Украине?..... | 102 |
| 6.1.Социально-экономическое состояние Украины..... | 102 |
| 6.2. Программы и экономический популизм..... | 110 |
| 6.3.О пользе саморегулируемых организаций или кто в доме хозяин..... | 114 |
| 6.4.Об инфляции, девальвации, решительности Нацбанка и ажиотажных действиях населения..... | 117 |
| 6.5. Парадокс украинской инфляции..... | 119 |
| 6.6. О проблемах и реформах..... | 124 |
| 6.7. Об особенностях экономического роста стран, реформирующих свою экономику..... | 128 |

| | |
|---|------------|
| 7. Взгляд в будущее..... | 132 |
| 7.1. Взгляд на будущее планетарной цивилизации..... | 132 |
| 8. Немного о сказках | |
| 8.1. Сказка для маленьких экономистов..... | 139 |
| 9. Дополнение. Статьи следующих лет..... | 170 |
| 9.1. Свободу валютному рынку Украины!..... | 170 |
| 9.2. Куда пойдешь, Украина?..... | 174 |
| 9.3. Что такое инновационный путь развития страны?..... | 179 |
| 9.4. Как нам бороться с непрофессионализмом во власти?..... | 182 |
| 9.5. Стоит ли ожидать кризиса?..... | 185 |
| 9.6. О стратегии привлечения иностранных инвестиций..... | 187 |
| 9.7. О выборе пути..... | 193 |
| 9.8. Инновации..... | 195 |
| 9.9. Оглядываясь назад..... | 204 |

1. УКРАИНА И МИР

1.1. Взгляд на последствия мирового финансового кризиса¹

Предпосылки мирового финансового кризиса. Успех экспортной политики стран Юго-Восточной Азии (ЮВА), действующих часто в обход международным и двусторонним договоренностям о сбалансированности торговли, эффективно вытесняющей с местных рынков местных же производителей стал проблемой сначала для развивающихся стран, а затем уже и для стран развитых. Имея такого быстро набирающего силу конкурента, западный и в большей степени североамериканский бизнес и высший менеджмент были поставлены перед выбором или уступить дорогу азиатам, или объявить им экономическую войну.

Следует отметить, что условия для развязывания финансовой войны были в достаточной мере сформированы. Аналитики отмечали следующие основные недостатки экономической политики стран ЮВА: 1). Большая доля краткосрочных обязательств иностранным заемщикам (кроме, разве что, Японии, которая сама является крупнейшим заемщиком). При затруднениях нет возможности реализовать активы по их реальной цене и нельзя сделать новые долги на приемлемых условиях, для покрытия обязательств. 2). Из-за необходимости привлечения больших объемов финансовых средств (экспорт, сильно зависимый от импорта комплектующих и сырья; ориентация на расширение объемов продаж, даже ценой отставания в технологии и снижения качества), правительства ЮВА излишне увлеклись предоставлением государственных гарантий по долговым обязательствам частного сектора. Действительно, при банкротстве компаний, вся тяжесть обязательств ложится на государство, что делает его финансовое состояние очень сложным. 3). Получив большой поток валюты, из-за больших объемов экспорта и в условиях большой доли сбережений населения, банковский кредит подешевел, и его обеспечением стали активы, стоимость которых в условиях положительной конъюнктуры оказалась значительно завышенной. Контроль государства над банковской системой в странах региона облегчил доступ к финансовым средствам влиятельным крупным экспортерам. Все это создало предпосылки при незначительном ухудшении конъюнктуры к появлению большого числа проблемных и плохих долгов и к снижению устойчивости банковской системы этих стран. 4). Спровоцированный большими объемами экспортной выручки,

¹ В.М. Куклин. Взгляд на последствия мирового финансового кризиса. Инвестиционный магазин 1998, №7-8, с.4-5.

вывоз капитала получил активную и безоглядную поддержку правительств, которые нацелились с помощью этого механизма на достижение мирового лидерства (Япония, Южная Корея). Идея глобализма в экономической политике ослабила состояние национальных экономик. 5). Страны ЮВА недооценили угрозу провокации финансового кризиса, продолжая наращивать объемы экспорта, выигрывая в борьбе за рынки сбыта за счет роста продаж более дешевой, хотя и менее качественной продукции, а также занимая все более независимые позиции в политике. Этим они заставили конкурентов перейти к решительным действиям.

Развитие кризиса. Как известно, мировой финансовый кризис спровоцировали политические силы, заставившие ряд крупных североамериканских корпораций отозвать свои средства с рынков ЮВА и продать принадлежащие им активы в этих странах (поводом для санкций послужило решение принять Бирму в АСЕАН). Объемы предложения на внутренних рынках оказались значительными и этим воспользовались международные спекулянты, начавшие игру на понижение. Кризис принял мировой масштаб, когда начался обвал финансовых рынков Южной Кореи и, главное, фондового рынка Гонконга. Кризис охватил все страны региона, причем, устояли только валюты Гонконга и Китая. В результате кризиса произошло перераспределение активов в пользу финансистов США и Европы, оказались ослаблены позиции крупных азиатских экспортеров, причем они и их правительства оказались крупными должниками международных финансовых организаций, контролируемых прежде всего финансовыми и политическими кругами США. Выгоды, полученные американскими и европейскими промышленными корпорациями, от ослабления конкуренции проблематичны, ибо также резко уменьшился объем рынков сбыта в Азии.

Острый финансовый кризис в Украине и России. Начало мирового финансового кризиса почувствовали в России и в Украине не сразу, прямой связи с азиатскими финансовыми рынками у этих двух стран не было. Однако, связанные регламентированными требованиями менеджеры иностранных портфельных фондов вынуждены были начать сворачивание своей деятельности на рискованных рынках. Иностранные инвесторы стали активно выводить свои средства из ценных бумаг России и Украины. Наиболее сильно эту тенденцию ощутили рынок корпоративных бумаг России и рынок внутреннего госдолга Украины. Последний, правда уже за месяц до кризиса был дестабилизирован в результате несогласованного с МВФ несвязанного займа правительства Украины в конце лета 1997 года и последовавших затем экономических санкций и заявления МВФ о неблагоприятном инвестиционном климате в стране.

Началось падение котировок корпоративных ценных бумаг России и падение цен на гособлигации Украины (сначала на вторичном рынке), из-за быстрого роста предложения этих ценных бумаг. Украинский рынок

корпоративных бумаг отреагировал на мировой кризис с опозданием, но не менее сокрушительно. Тогда же начался отток средств с рынка госдолга России. Полученная от продажи ценных бумаг местная валюта оказалась на валютном рынке, так как доходы нерезидентов по их распоряжениям должны были быть конвертированы в твердую валюту. Рост предложения рубля и гривни привел в свою очередь к снижению их курсовой стоимости, выраженной в твердой валюте. Центральный банк России и Нацбанк Украины начали интервенции, то есть стали скупать местную валюту в основном за доллары США. Лишь только за время острого приступа мирового кризиса Россия потеряла около \$10 млрд. валютных запасов, а Украина на порядок меньше. Понимая, что удержать местную валюту в рамках прежних валютных коридоров проблематично, правительства двух стран расширило рамки этих коридоров. Кроме этого, центральные банки практически синхронно подняли учетные ставки, а министерства финансов увеличили доходность госбумаг и сократили время их размещения пытаясь сделать их более привлекательными, и в начале 1998 года возвратились фактически к уровням годичной давности.

По этим показателям можно было считать, что обе страны из-за мирового финансового кризиса отброшены на год назад. Если бы, конечно, не значительный внутренний долг. Год назад объемы этого долга были куда меньше. Инвесторы тогда больше покупали госбумаг, чем погашали, что приносило в казну ощутимый доход. Теперь же госбумаги больше погашали и практически не покупали, по крайней мере, на первичных рынках. Правительствам пришлось выплачивать при погашениях значительные суммы. Причем, местных инвесторов- резидентов еще можно было уговорить или даже приказать им реинвестировать полученные при погашении средства опять в госбумаги, благо доходность их выросла, а сроки размещения упали. Иностранцев- нерезидентов уговорить можно было только ростом доходности этого инструмента, да и то далеко не всех. Их пугал валютный риск, ибо все операции на рынке внутреннего госдолга происходят, как известно, только в местной валюте.

Украина в предыдущем 2003 году, пытаясь финансировать немалый бюджетный дефицит, приняла решение о масштабном допуске на рынок внутреннего госдолга нерезидентов. Во время мирового кризиса основная масса держателей гособлигаций - нерезидентов практически отказалась от рефинансирования. Правительство Украины оказалось не в состоянии оплатить за такой короткий срок погашение больших пакетов гособлигаций и решило искать средства за границей у частных инвесторов, а также обратилось за помощью к МВФ.

В России Центробанк, напуганный азиатскими событиями, отказался хеджировать валютные риски нерезидентов и эти услуги, но дороже, стали предоставлять комбанки. Расстроенные нерезиденты, тем не менее, не торопились уходить с рынка внутреннего госдолга России, хотя и снизили свою

активность. Однако это не спасло этот рынок от дестабилизации. Ужесточение фискальной политики нового правительства России, которое решило навести порядок в сборе налогов и продаже госсобственности, вызвало болезненную реакцию, владеющих почти всеми ликвидными активами страны, крупнейших вертикально - ориентированных компаний, управляемых узким кругом физических лиц. Выброшенные на вторичный рынок этими компаниями крупные пакеты госбумаг должны были продемонстрировать это неудовольствие, хотя формально эта мера была вынужденная- компаниям нужны были средства для оплаты отложенных долгов бюджету, на немедленной оплате которых настаивало правительство. Правительственный кризис поначалу не состоялся, однако рынок внутреннего госдолга России дестабилизировался. Покупки госбумаг на нем резко сократились и правительство России столкнулось с необходимостью погашать госбумаги в огромных объемах. Падение интереса к дешевеющим местным корпоративным ценным бумагам и опасность финансовых потерь, взявшихся хеджировать риски нерезидентов комбанков, при девальвации рубля, вынудили российских олигархов консолидироваться не только между собой, но и с правительством. Острая нехватка средств заставила срочно обращаться за финансовой помощью к МВФ, причем речь шла не о нескольких млрд. долл. как в случае Украины, а о полновесных \$22 млрд.

Понятно, что за выделение этих кредитов и Украине и России МВФ потребует выполнения определенных условий. Усилия правительств обеих стран в области ужесточения фискальной политики, ослабления налогового бремени с одновременным ростом собираемости налогов, снижения доли денежных суррогатов и бартера в торговле, уменьшения задолженности в масштабах стран и дальнейшие шаги по либерализации международной торговли должны будут принести свои плоды.

Правительства обеих стран разочаровались в эффективности рынков внутреннего госдолга, как механизмов привлечения средств для ликвидации дефицита бюджета. В России даже официальные лица заговорили о сворачивании такого рынка. Оба правительства, в дальнейшем, нацелились на получении несвязанных кредитов на международных финансовых рынках. Несмотря на низкие прошлогодние страновые рейтинги и явную тенденцию к их дальнейшему понижению, что не позволяет получать дешевые по западным меркам кредиты, стоимость финансовых средств на внешних рынках остается намного ниже их стоимости на внутренних рынках. Продолжаются попытки обменять часть госбумаг на внешние долгосрочные несвязанные кредиты (трансформировать краткосрочный внутренний долг в долгосрочный внешний).

Двойственность нынешнего положения обусловлена тем, что с одной стороны МВФ, другие влиятельные организации, внутренняя прогрессивная, но не консолидированная, оппозиция настаивают на ускорении реформ, которые для своей реализации потребуют мобилизации всех ресурсов, подготовленного

общественного сознания и основательной внешней поддержки. С другой стороны, обе страны поставлены перед проблемой выхода из кризиса краткосрочной ликвидности, для чего требуются экстренные, пожарные меры и хороши любые выделяемые средства.

1998 год пройдет под знаком финансового кризиса- кризиса краткосрочной ликвидности, а 1999 год, из-за начала серьезных внутренних политических мероприятий и в Украине и в России, вряд ли будет удобным для полноценного оздоровления хозяйства, прежде всего из-за вынужденного политического популизма и сопровождающей его расточительности.

1.2. Не проесть бы деньги наших внуков²

Много спорят о величине внешней задолженности Украины. Одни говорят, что эта задолженность очень велика и наши дети и внуки будут работать на западных кредиторов. Поэтому предлагают побыстрее эти долги отдать или не отдавать вовсе. Пусть, мол, войдут в наше положение.

Оппоненты, напротив, за привлечение средств на внешнем рынке, ибо по их словам процентные ставки там невелики и такие деньги выгодно брать. Посмотрите, дескать, какие дорогие кредиты на украинском финансовом рынке.

Попытаемся разобраться, что из себя представляет внешний долг и насколько он велик для нашей страны.

Прежде всего, внешний долг (к лету 2001 года \$7,9 млрд. прямых долговых обязательств и где-то 3,5 млрд. обязательств, гарантированных государством) придется отдавать в валюте тех стран и организаций, которые эти средства предоставили, если не оговорено иное. Кстати, внутренний долг (20,9 млрд. грн. или \$3,86 млрд. на конец апреля 2001 года) государства номинирован в гривне и если средств недостаточно, можно, вообще говоря напечатать необходимое количество этой гривни. Гривневый долг будет отдан, инфляция, которая возникает в таком случае, переложит бремя такой эмиссионной выплаты на все население страны, а правительство бодро отрапортует о снижении задолженности. Правда, в последнее время под бдительным оком всемирных финансовых организаций, угрожающих лишить страну финансовой и политической поддержки, так прямолинейно действовать нельзя.

Кому должны? Самые серьезные кредиторы Украины - институциональные. Наиболее значительные - это МВФ (кредиты наиболее дешевые, ставки процента от 5,75% до 6,29 % годовых, причем начало оплаты обычно сдвинуто на три года, срок платежей от трех до пяти лет), Мировой банк (Украина до последнего времени считалась страной со средним уровнем дохода и для неё срок погашения этих кредитов был 17 лет. Ставка процента выбиралась фиксированной или, чаще, плавающей - привязанной к ставке LIBOR, и

² В.М. Куклин. Не проесть бы деньги наших внуков. Деловая жизнь, 2001, №5-6, 12 —13 с.

составляла около 6,5% годовых), ЕБРР (по ставке *LIBOR* + 1%). До проведенной правительством В. Ющенко реструктуризации долговых обязательств, долг МВФ оценивался в \$2,7 млрд. (основной долг - \$2,2, остальное проценты), Мировому банку - около \$1,6 млрд. и на порядок меньшие суммы - долги ЕБРР. Все выплаты этим институциональным инвесторам не принято задерживать, особенно это правило строго выполняется по отношению к МВФ. Именно поэтому Украина, проведя реструктуризацию значительной части задолженности, все положенное МВФ выплатила. Наибольшая задолженность Украины иностранным государствам: России чуть менее \$2 млрд., Туркменистан, Германия и США почти по \$400 млн., остальным странам заметно меньше. Часть из этих стран - члены Парижского клуба. Объем долгов "Газпрому" является предметом жестких дискуссий и оценивается где - то около \$1,4 млрд. Займы иностранным частным инвесторам в форме еврооблигаций, номинированных в иностранной валюте, оценивали в \$1,7 млрд. (процентные ставки, кстати, здесь значительно выше - около 15% - 17%).

Обострение проблем при девальвации гривни. Проблема внешнего долга обострилась после значительной девальвации украинской гривни. Действительно, ВВП Украины в 1997 году был равен почти 93,4 млрд. грн., что в долларовом эквиваленте на этот период соответствовало \$49,16 млрд. Внешний долг в конце 1997 года вырос почти до \$11 млрд. Отношение внешнего долга к ВВП было около (официальный курс - около 1,9 грн. за \$1) 22%. Кстати, экспорт в 1997 году достиг \$20,4 млрд. (\$15,4 млрд. - товарный экспорт). Отношение внешнего долга к экспорту было около 54% (71,4%). Напомним, что если внешний долг по отношению к ВВП превышает 50%, а по отношению к экспорту 275%, такие страны по критериям Мирового банка считаются странами с большой задолженностью. Украина, как видно, из-за рубежа казалась страной вполне респектабельной.

В 1999 году ВВП вырос в гривневом выражении до 127 млрд. грн. что соответствовало всего \$23,5 млрд. если ориентироваться на курс доллара в конце года (официальный курс в начале года был 3,7, а в конце года - около 5,4 грн. за \$1), объем внешнего долга после некоторого взлета вернулся к значениям 1997 года, экспорт уменьшился до \$15,2 млрд. (товарный экспорт - \$11,6 млрд.). Отношения внешнего долга и экспорта к ВВП значительно увеличились, соответственно, почти до 47% и 72% (95%). Рост отношения внешнего долга к ВВП и значительные темпы падения экспорта (на 25%) сразу резко приблизили Украину к группе стран - должников. Таким странам без особой необходимости и без гарантий международных финансовых институтов никто денег не даст, в такие страны солидный инвестор не пойдет - слишком велик риск дефолта.

Именно для снижения этого имиджа неблагополучности, правительство Украины, говоря о внешних долгах, с февраля 2001 года определяет государственный долг как сумму прямых долговых обязательств государства.

Основным нынешним отличием в учете госдолга является то обстоятельство, что объем обязательств гарантированных государством (гарантии предприятиям, которые заняли деньги за рубежом - около \$3,5 млрд.), не учитывается вплоть до срока наступления гарантированного случая. Минфин сообщил, что рассчитанный таким образом государственный внешний долг состоянием на конец апреля 2001 года уменьшился с 43,47 млрд. грн. (почти \$8 млрд.) на конец 2000 года до 42,89 млрд. грн (\$7,9 млрд.).

Таким образом, мы видим, что девальвация валюты, которая, конечно же, оживляет экспорт (действительно, в 2000 г. - \$14,5 млрд., в 2001 планировали \$18,7 млрд.), создает другие проблемы. Работая в этой стране, население, в основной массе своей, зарабатывает гривню. Все наши производственные активы и ценности номинированы в гривне. При падении курса местной валюты снижается ценность производственных активов, расположенных на территории страны, нашего труда и нашей собственности с точки зрения внешнего мира. Зачем иностранному инвестору вкладывать деньги в производство, ориентированное на внутренний рынок, если полученный доход в гривнях становится все меньше при конвертации его в твердую валюту.

Как же погашать внешний долг? Валютных запасов в Украине так мало, что они просто не в счет (запасов, если пересчитать на душу населения, - около двух десятков долларов США на человека, долгов же на порядок более).

Самый часто используемый в международной практике способ решить проблему внешнего долга состоит в том, чтобы отложить выплаты на как можно более длительный срок. Это стыдливо именуется реструктуризацией долга. Отметим, что процентные выплаты (так называемое, обслуживание долга) обычно не принято реструктуризировать, в частности, в частном секторе. Однако государства и эти выплаты ухищряются реструктуризировать. Ранее, как мы уже отмечали в предыдущих номерах журнала, выплаты частным лицам-иностранцам (нерезидентам), купившим государственные ценные бумаги - еврооблигации, также были обязательны. Но с легкой руки Украины и под окриком МВФ и эти выплаты начали реструктуризировать, то есть откладывать.

Каждое украинское правительство искренне считает своей крупной победой реструктуризацию внешних долгов. При этом с накопившейся суммой долговых обязательств будет морочить голову следующее правительство, которое с первого дня своей работы начинает лихорадочную деятельность по организации новой реструктуризации. Блестящее проведенная правительством В. Ющенко реструктуризация большей части внешнего долга, тем не менее оставила достаточно работы и следующему составу высшей исполнительной власти Украины.

Следующим методом решения проблемы внешнего долга является печатание новой гривни, то есть можно, обязав украинских экспортеров продавать валютную выручку (в Украине обязаны продавать 50%, в России -

75%), скупать твердую валюту за вновь напечатанные гривни. Этот путь хорош, но увеличивает денежную массу в стране и приводит, в конечном итоге, к инфляции. Однако, приходится и им пользоваться. Так, например, покупка Нацбанком около миллиарда долларов 2000 году на внутреннем рынке несомненно значительно усилила инфляцию, но выхода не было, ибо около \$800 млн. Украина должна была выплатить только МВФ в счет погашения долга и его обслуживания. Инфляция в 2000 году составила 25,8% в значительной степени потому, что денежная база выросла на 40%, а денежная масса - на 45%.

Если МВФ, а за ним и остальные кредиторы (так принято) и дальше денег в долг не дадут, а приватизация не обеспечит значительных валютных поступлений (планировали около \$1 млрд.), то Нацбанку придется и дальше скупать валюту на внутреннем рынке за счет вновь напечатанной гривни. Ориентируясь на это сценарий, Нацбанк скромно рассчитывает на рост денежной базы на 12% с 16,8 млрд. грн. до 18,8 млрд. грн., а также на рост денежной массы на 19% с 32,1 млрд. грн. до 38,2 млрд. грн. Что делать, Нацбанк просто обязан в 2001 году оплатить МВФ согласно обязательствам около \$550-\$650 млн., а Минфин (без учета долга Парижскому клубу) должен выплатить по внешним долгам \$1 млрд. Если долги странам - членам Парижского клуба реструктуризируют, то останется выплатить только проценты (включая и просроченные) по долгам этим кредиторам (около \$200-\$300 млн).

Правительству можно было бы посоветовать просто отдавать долги, но этот вариант, видимо пока, серьезно высшими чиновниками не рассматривается. Проблемы, то есть растущий как снежный ком объем долговых обязательств, проще переложить на украинских детей, которые останутся на территории Украины.

1.3. Украина и МВФ. Кто кому нужнее?³

Роль МВФ. Международный валютный фонд посредством взаимного кредитования стран-участников, уже более полувека пытается обеспечить стабильность валютного обмена, эффективность международных расчетов, добивается свободной конвертации валют и финансовой стабильности государств. В зависимости от финансового вклада каждой страны - участника определяется её вес в процедуре принятия решений. Основную роль в политике МВФ играют США, взносы которых являются наибольшими. К помощи МВФ обращаются страны, которые попали в кризис ликвидности (то есть их правительства не способны мобилизовать средства для выплаты по своим обязательствам) и испытывали трудности с обслуживанием и оплатой основной суммы внешнего государственного долга как частному, так и государственному секторам зарубежных стран (объединенных, соответственно, в так называемые, клубы - Лондонский и Парижский). Отметим, что факт выдачи кредита МВФ,

³ В.М.Ку克林. UA и МВФ. Кто кому нужнее."Деловая жизнь" 2001, № 3-4, с.14.

прежде всего, формировал на международных финансовых рынках доверие к стране, как заемщику.

Критика политики МВФ. Основные претензии к политике МВФ были связаны с неспособностью её экспертов вовремя определить начало и возможную глубину финансовых кризисов. Поэтому помощь МВФ запаздывала и не могла остановить кризис на начальном этапе, когда паника ещё не успевала овладеть попавшим в кризисное состояние финансовым рынком. С другой стороны стандартные рецепты МВФ для финансовой стабилизации не всегда срабатывали, чиновникам этой организации не доставало гибкости. Финансовые вливания МВФ часто тут же оказывались добычей международных спекулянтов, организовавших кризис или воспользовавшихся ситуацией. Крупные члены - акционеры МВФ часто использовали условия выдачи кредита для лоббирования своих коммерческих интересов в стране, охваченной кризисом. В последние годы XX века критика МВФ усилилась и начался пересмотр его политики и кадровые перестановки в руководстве Фонда.

Новая политика МВФ. Новое руководство МВФ заняло под нажимом США более жесткую позицию не только по отношению к заемщикам, но и к кредиторам. Заметим, что ранее государственные ценные бумаги - евробонды (еврооблигации), размещенные, как правило, в частном секторе зарубежных стран, всегда были активом, который не подвергался реструктуризации (то есть, переносу сроков выплат). Несостоятельные суверенные заемщики для выплаты частным кредиторам - владельцам евробондов, получали дополнительный заем МВФ, который, по существу, и оплачивал эту задолженность. Теперь же, все кредиторы без исключения должны нести ответственность за ухудшение экономического состояния должника и вся задолженность должна быть реструктуризирована.

Перед тем как процедура вынужденной реструктуризации внешней задолженности коснулась Украины на рубеже 1999 и 2000 годов, аналогичные проблемы решали Пакистан и Эквадор. Именно там новая более жесткая политика МВФ и начала формироваться. Теперь Фонд не только активно поддерживал и контролировал программы финансовой стабилизации стран, но и сам разрабатывал их, а также участвовал в реализации этих программ и влиял на отношения и позиции инвесторов и суверенных заемщиков в кризисной ситуации, используя весь свой потенциал и авторитет. Ранее, задолженность в форме облигационных займов, распределенная между большим числом держателей еврооблигаций (евробондов) реструктуризации не подвергалась на том основании, что и технически, и юридически невозможно добиться согласия основной массы их владельцев на такие процедуры. Но жесткая позиция МВФ, эффективность действий специалистов иностранных инвестбанков, которые взялись за реструктуризацию, и которые были заинтересованы в объемах обмена, сделало возможным подобную реструктуризацию. Был создан прецедент,

который, несомненно, изменит подходы к будущим реструктуризациям задолженности и, главное, изменит отношение кредиторов к безоглядному вкладыванию средств в ценные бумаги правительств стран, потенциально способных оказаться в состоянии кризиса ликвидности. Понятно, что без поддержки главного акционера МВФ - США подобная успешность и оперативность была бы невозможна. Допустить сразу же после российского дефолта, аналогичный украинский дефолт, для администрации США было бы демонстрацией откровенной слабости. Тем более, что масштабы задолженности Украины были на порядок меньше. Кроме того, МВФ занял отрицательную позицию по вопросам компенсации задолженности перед Россией собственностью приватизируемых украинских предприятий, которые были бы скуплены по сильно заниженным из-за кризиса ценам. Проблемы Украины были, в основном, в недостаточных валютных резервах и пиковых значениях выплат по задолженности в 2000 и 2001 годах. Долговая нагрузка в результате реструктуризации была распределена более равномерно.

Нуждается ли Украина в сотрудничестве с МВФ? Так как выплаты по долгам МВФ обязательны, то Украине пришлось в 2000 году рассчитываться с Фондом полностью. На фоне реструктуризации остального долга эти значительные выплаты выглядели диссонансом и вызвали раздражение у большинства политиков и части чиновников. Это раздражение просочилось в прессу в виде общей обструкции идеи дальнейшего сотрудничества с Фондом. Дескать, прожили год без финансовой поддержки Фондом и ничего, даже расплатились с ним полностью.

Безусловно, то, что это удалось, свидетельствует не только о благоприятной конъюнктуре, но и о потенциальных возможностях украинского финансового сектора и о возросшем профессионализме его топ-менеджмента. Но, надо признать честно, без поддержки Фонда, дефолт в прошлом году был бы неминуем. Кроме того, нам надо получить возможность привлекать средства на внешних финансовых рынках, причем не столько от лица правительства, а в большей мере представителям частного сектора. А без сигнала Фонда об инвестиционной привлекательности украинского рынка, который состоит в выдаче Украине любого по размерам кредита, это невозможно.

Вопрос не в том, надо ли сотрудничать с МВФ, а в том в какой степени и на каких условиях. Меморандум, оговаривающий условия кредитования должен в полной мере отвечать интересам Украины и её бизнеса, а не служить отпиской, целью которой является получение кредита для латания бюджетных дыр. Средства, выделенные Фондом целевые и недопустимо их тратить на иные цели, тем более использовать в целях поддержки коммерческой деятельности. Кроме того, следует давать объективную информацию о состоянии финансовой деятельности государства, уж если это требует подписанный Меморандум. Тогда не нужно будет оправдываться, возвращать деньги и затем немотивированно

обижаться. Однако и чиновники Фонда должны привыкать к настойчивому отстаиванию украинскими управленцами своей позиции, коль она у них имеется.

2. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

2.1. В ожидании валютных кризисов⁴

Что похожего в положении финансовых рынков России и Украины?

Сейчас активно идет полемика, ожидать ли падения гривни к концу года. Проблема в том, смогут ли девальвационные ожидания участников рынка спровоцировать падение курса гривни по отношению к твердым валютам и, в частности, к доллару? Если, как утверждают представители Нацбанка, макроэкономических условий для дестабилизации внутреннего валютного рынка нет, то и беспокоиться не о чем. Но если местный валютный рынок находится в неблагоприятных условиях, то страстное желание истосковавшихся по привычной работе валютных спекулянтов и недоверчивое отношение остальных участников рынка к увещаниям чиновников Нацбанка способны вызвать очередной нешуточный валютный кризис с почти 20% падением курса гривни относительно американского доллара.

Обсудим ниже основные параметры валютного рынка Украины и попытаемся понять насколько неустойчиво положение курса местной валюты и какой может оказаться глубина валютного кризиса.

Нацбанк только в первой половине 2000 года скупил на внутреннем рынке восемь сотен миллионов долларов и выпустил на эту сумму соответствующее количество новых гривен. Денежная база выросла при этом более чем на 18%, причем инфляция за полгода имеет примерно те же показатели. Следует обратить внимание на поведение реального курса гривни, - его динамика практически такая же, как и динамика реального курса российского рубля. Несколько более тревожит поведение реальной денежной базы. Если в России она только восстанавливается по сравнению с уровнем начала 1998 года, то в Украине, наблюдается её увеличение более чем на 20 % относительно уровня начала 1998 года. Поэтому Украине следует с большей осторожностью относиться к росту денежной базы, чтобы не спровоцировать инфляцию (хотя, как отмечено ниже, есть основания полагать, что для полутеневой экономики Украины также важен объем наличных гривен в обращении).

Обратите внимание на изменения реального курса гривни (см. рис.1.). Напомним, что реальный курс гривни относительно доллара - это номинальный курс, скорректированный на показатель инфляции за весь срок от базового года (здесь - это начало 1998 года) до настоящего времени. То есть, реальный курс - это сколько гривен начала 1998 года можно получить за один доллар.

⁴ Сокращенный текст статьи: Глушко С.Н., Куклин В.М., Панченко И.П. В ожидании валютных кризисов. Зеркало недели, 28 октября -3 ноября, 2000г.

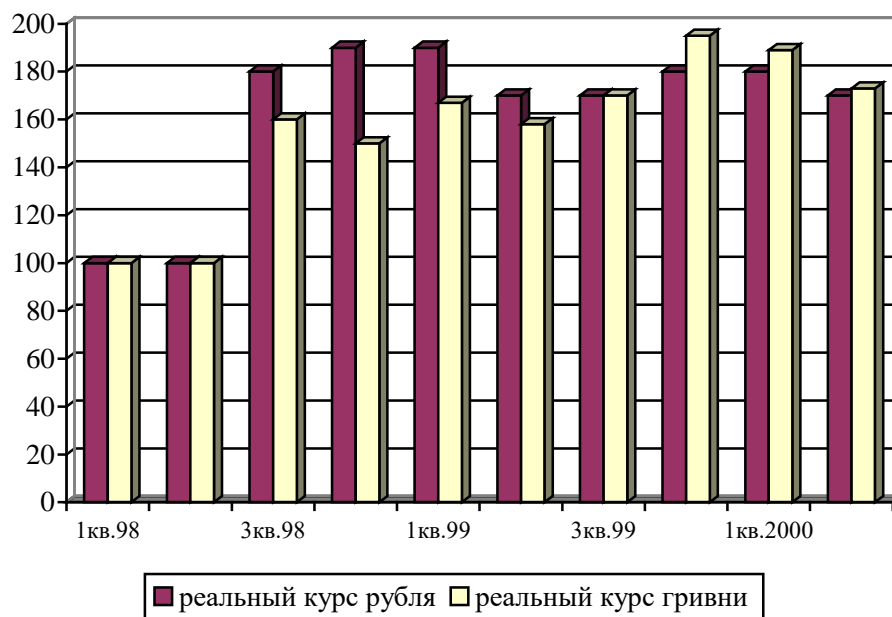


Рис.1.

Приведены значения реальных курсов рубля и гривни относительно доллара США, причем уровень конца 1997 года принимается для каждой валюты за 100%.

В 1997 году из-за активности нерезидентов спрос на гривню на финансовом рынке был значительным. Иностранцы, вкладывая средства в украинские государственные ценные бумаги внутреннего займа (ОВГЗ) номинированные в гривне, хорошо зарабатывали. Но для этого им нужно было конвертировать твердую валюту в гривню, с помощью которой только и можно было приобрести столь желанные облигации ОВГЗ. После погашения облигаций, все средства, как правило, снова вкладывались в ОВГЗ. Объемы рынка (капитализация) росли, доллары в страну текли рекой. Спрос на гривну на внутреннем валютном рынке был значительным, то есть, и цена гривни в долларах была относительно велика.

После развития мирового финансового кризиса, чтобы удержать разбегающихся иностранцев Минфин поднял доходность на первичном рынке государственного долга, что позволило на время увеличить привлекательность ОВГЗ. Но это средство не помогло. В конечном итоге, инвесторы предпочли избавиться от государственных ценных бумаг, не без основания опасаясь их дальнейшего обесценивания и неплатежеспособности Минфина. Финансовый

рынок Украины, начиная с этого момента, стал терять привлекательность для иностранных инвесторов и спекулянтов. С падением доходности на доминирующем до 1998 года в курсовой политике рынке госдолга и окончательным уходом с него нерезидентов, макроэкономическая ситуация изменилась. Достаточно было лишь толчка для развития девальвационных процессов, которые перевели бы реальный курс гривни в новый коридор устойчивых значений, соответствующий уже доминирующему положению товарного рынка, то есть цена гривни стала бы определяться не доходностью госбумаг на финансовом рынке, а спросом на гривню на товарном рынке и балансом экспортно - импортных операций. Таким толчком и стал российский дефолт.

Теперь, при нынешнем режиме управления Нацбанком, устойчивое состояние внутреннего валютного рынка будет, видимо, при значениях реального курса гривни в интервале 190% -170% уровня декабря 1997 года. Это предположение подтверждает поведение этого показателя за почти двухлетний период, начиная с осени 1998 года. Кстати, изменение условий на валютных рынках - их либерализация, которая изменит баланс спроса и предложения валюты, - может снова привести к коррекции этого интервала устойчивости. В этом смысле положения России и Украины достаточно подобны, что и демонстрирует рис.1. Рост реального курса гривни (или рубля) соответствует девальвации гривни (или рубля), а снижение реального курса - отвечают укреплению этих местных валют (сравн. с рис.2).

Источник: расчеты по данным Госкомстата и Нацбанка Украины

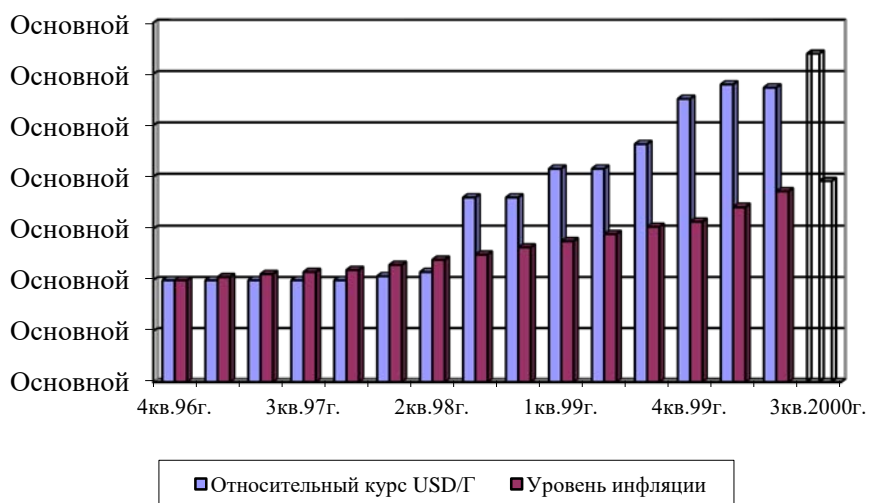


Рис.2.

Относительные изменения курса гривни по отношению к доллару и уровень инфляции, считая уровень конца 1996 года за 100% (значения для 3 квартала - прогноз).

Анализируя поведение этих величин за последние два года, можно убедиться, что низкие уровни реального курса около 160 % (уровня конца 1997 года) хорошо коррелируют с началом очередных витков девальвации. Причиной снижения реального курса может быть ускорение инфляции, обусловленное увеличением денежной базы или иными причинами. Низкие объемы валютных запасов, необходимые для обслуживания внешних обязательств, способны спровоцировать Нацбанк на увеличение темпов скупки валюты и, соответственно, привести к росту эмиссии гривни и увеличению её количества (т.н., денежного предложения). Снижение требований регламентации и либерализация внутреннего денежного рынка также может привести к подобным явлениям, как это отмечалось выше. Поэтому следите за показателем реального курса гривни, многое будет зависеть от этого показателя.

Заметим, что в июле при нулевой инфляции, Нацбанк увеличил количество скупленных долларов с начала 2000 года до миллиарда, что увеличило денежную базу почти на 4% (рост наличности в обращении- 4,6%), а концу третьего квартала эмиссия гривни за счет скупки валюты превысила 7 млрд. грн. Нацбанк до начала сентября продолжал практику активной скупки валюты и лишь в сентябре начал выходить на рынок с предложением валюты. Давление дополнительной гривни в сентябре спровоцировало инфляционные тенденции, что при фактически фиксированном обменном курсе привело к уменьшению реального курса гривни уже до значений почти 167% (уровня декабря 1997 года). Нацбанк, объявивший о намерениях ограничиться интервенциями инвалюты в объеме \$120 млн., лишь на 2%-2,5% способен изменить этот показатель в сторону увеличения. Отложенная Минстатом инфляция вполне может снизить значение реального курса до критических значений вблизи 160% (уровня декабря 1997 года). Любой толчок спровоцирует девальвацию в результате которой относительный реальный курс, как показывает опыт, способен вырасти до значений 190% - 195% по той же шкале значений, что соответствует почти 20% девальвации*.

* В действительности, как уже упоминалось выше, при изменении макроэкономического состояния коридор изменений реального курса гривни может меняться. По-видимому, фаза экономического подъема, уменьшение издержек экспортеров (в основном, это металлургический комплекс) за счет льгот, предоставленных правительством, слабость доллара повлияли на динамику курса реальной гривни (относительные значения в конце каждого года для периода 2000-2003 гг. изменялись соответственно, - 1,59; 1,46, 1,48, 1,42). Однако, снижение уровня поддержки при стабильном состоянии валютного рынка еще не означает, что обсуждаемые в работе проблемы уже решены. Опасность валютного кризиса из-

Несколько ослабить девальвационные тенденции могут не только обязательные продажи части валютной выручки и нестандартные, хотя и привычные меры Нацбанка по связыванию гривни, но и необходимость множеству предприятий рассчитаться за долги перед Государственным бюджетом. Объемы этих долгов настолько велики, что грозят и хозяевам, и менеджерам предприятий потерей собственности и потерей контроля над предприятиями (особенно если вся собственность в налоговом залоге). Поэтому многим собственникам придется расстаться с частью своих долларовых накоплений, что создаст дополнительное предложение валюты и снизит давление на гривню. Связывать поступающую на рынок новую гривню будет и заметно ускоряющаяся приватизация государственной собственности.

С четвертого квартала 2000 года Госказначейство, переводя гривневые счета Государственного бюджета в Нацбанк из коммерческих банков (это почти половина привлеченных средств), будет не бескорыстно предлагать эти ресурсы на межбанковском рынке, при этом объемы спекуляций коммерческих банков резко снизятся. Понятно, что у Нацбанка, который всегда может убедить Казначейство в полезности определенных акций, возможность влиять на валютный рынок усилиться.

Декларируемое время от времени уменьшение доли обязательных продаж экспортерами валюты (до 25%), также несомненно может уменьшить аппетиты Нацбанка и сдержать рост денежной базы (хотя, как отмечалось выше, в состоянии изменить рамки коридора стабильности денежного рынка по отношению к реальному курсу гривни), что способно ослабить инфляцию, девальвацию и, соответственно, степень колебаний реального курса гривни.

В России, экономика которой во многом подобна украинской, существует две точки зрения относительно формирования финансовой политики властей. Первая, которую поддерживает глава российского кабинета М. Касьянов, заключается в том, что следует ослаблять рубль, для поддержки внутреннего производителя, для чего можно и нужно активно скупать валюту внутри страны (в середине лета скупали по 4 млрд. долл. в месяц) и компенсировать её дополнительной эмиссией новых рублей. Однако рост рублевой массы будет провоцировать инфляцию (летом до 4-5% в месяц).

Именно это и не нравится второй стороне спорщиков, позицию которых озвучивает советник президента РФ А. Илларионов. Реализация его стратегии заключается в ограничении покупки долларов и сдерживании, таким образом, эмиссии новых рублей и, соответственно, инфляции. При этом, конечно, рубль будет укрепляться, что вряд ли понравится экспортерам, позиции которых в России сильны.

за быстрого роста денежной массы и падения курса реальной гривни пока сохраняется (прим. при редактировании).

Известный российский экономист А. Ивантер, критикует обе радикальные позиции (см. журнал "Эксперт" №28 от 24.07.2000г.) и обращает внимание на подъем в 1,8 раза реального курса рубля по сравнению с декабрем (на две трети благополучного) 1997 года. Укрепление рубля, вкупе с продолжающейся инфляцией, могут понизить реальный курс снова к единице, что угрожает развитием кризиса, подобного летнему обвалу 1998 года (заметим, что для развития кризиса достаточно значительно меньшей степени падения реального курса). Излишнее же увлечение скупкой доллара Центробанком под эмиссию новых рублей может слишком увеличить реальную рублевую массу, которая быстро восстанавливается (после кризиса 1998 года) и усилить инфляцию до сотни процентов годовых, при которой роста экономики ожидать никак нельзя. Поэтому следует сдерживать рост рублевой массы, и не увлекаться укреплением рубля по отношению к твердым валютам, тем более, что валютные запасы у России уже достаточно велики. Почему мы останавливаемся на проблемах северного соседа? Да потому, что в Украине практически подобная ситуация, однако обсуждают её не столь определенно...

Будет ли устойчив ли доллар? Несколько слов о грядущем кризисе американского фондового рынка и последующем неизбежном ослаблении доллара. Кризис неминуем, ибо мягко снизить темпы роста и деловую активность в США финансовым властям этой страны не удастся. Экономика страны забирается все выше и тем серьезнее будет её падение, несмотря на уверения апологетов так называемой "новой экономики", в которой роль локомотива отводится, так называемым, высокотехнологичным компаниям. Все бы ничего, но на фоне впечатляющего роста курсовой стоимости акций и увеличения объемов производства и услуг этих компаний, озадачивает практически полное отсутствие у них прибыли и ещё более быстрый рост их задолженности в форме облигационных займов. А если учесть повсеместную практику использования этими компаниями (и уже не только ими) скупки за счет использования заемных средств (см. материалы специального новогоднего издания The Economist Publication, 1999. - см. также перевод в журнале "Эксперт" "Мир сегодня") собственных акций для поддержания их привлекательности и провокации роста их курсовой стоимости, то есть над чем задуматься. Дефицит платежного баланса США в этом году также может оказаться рекордным и приблизиться к половине триллиона долларов.

Очевидно, что до президентских выборов в США, ситуацию будут искусственно сдерживать, однако все понимают, что кризис неминуем, и тогда многие ценные бумаги субъектов хозяйствования США и его сателлитов упадут в цене. После некоторой коррекции их цены установятся на новых менее претенциозных и более реальных значениях.

Проблема, однако, в том, что этот кризис вызовет отток капитала в Европу (именно этого и боятся финансовые власти США - потому и поддерживают

нереалистичную позицию апологетов "новой экономики") и повышение стоимости евро, выраженного в единицах американской валюты. Причина будущего подъема евро обусловлена многими факторами. Например, нынешнее падение евро (как и ранее, падение йены) связано в значительной степени со скупкой крупными международными спекулянтами доллара на европейских валютных рынках и размещением этих средств на более прибыльном финансовом рынке США. Спустя некоторое время для фиксации прибыли спекулянтов, не обусловленный товарными поставками поток финансовых средств поменяет направление, что приведет на европейских рынках к крупному предложению доллара и укреплению евро. То есть, все события пойдут по уже известному сценарию спекуляций последних лет на валютных рынках Японии и США. Вывод спекулятивного капитала из США будет особенно ускоряться также по мере накопления проблем на американском финансовом рынке.

Будет это повышение курса евро с учетом коррекции в 5% или 10%, это все равно приведет к перераспределению богатства в пользу держателей активов в евро и к убыткам владельцев активов, номинированных в американской валюте. Активного роста иены при этом сценарии не ожидается, из-за больших проблем на местном финансовом рынке. Поэтому, держатели американских долларов, активно следите за событиями на американском фондовом рынке и не проспите момент, когда надо будет хеджировать риски (кроме всего прочего, обращаясь к недвижимости и реальным активам - объявлена ведь большая приватизация). Для этого не мешает проконсультироваться с редкими у нас квалифицированными финансовыми менеджерами и провести необходимое перераспределение портфеля Ваших валютных активов и вложений в ценные бумаги разной номинации.

2. 2. Как долго будет слабый доллар, сильная гривня и экономический рост?⁵

Что было. Если отвлечься от сухих цифр, то состояние украинской экономики можно охарактеризовать следующим образом. Нынешний экономический рост в некоторой степени обусловлен вытеснением иностранного импорта после девальвации гривни 1998 года и подъемом собственного производства. Но, главный механизм экономического роста — это увеличение совокупного спроса, обусловленное, кроме всего прочего, государственной политикой поддержки экспортноориентированных отраслей и значительным предложением гривни.

Два последних года количество гривни в обороте росло быстрыми темпами: по пять—семь миллиардов в год. Это, конечно, позволило значительно

⁵ В.М. Куклин. Как долго будет слабый доллар, сильная гривня и экономический рост? Деловая жизнь, 2001, №11—12, ноябрь—декабрь с. 8—9; 2002, №1 январь с. 8—9.

снизить долю бартерных операций, увеличило спрос на потребительские, инвестиционные товары и сырье, то есть благотворно подействовало на экономическую конъюнктуру, хотя и усилило инфляцию, особенно в 2000 году. Длительная стабильность и даже рост курса гривни, выраженного в долларах, также способствовали экономическому подъему.

Откуда же взялись эти деньги? Наше правительство и законодатели весьма энергично и заинтересованно поддерживая металлургическую отрасль, ввели с лета 1999 года для полусотни предприятий горно— металлургического комплекса весьма льготный режим налогообложения, значительно снизив при этом их издержки. Благодарные металлурги и некоторые связанные с ними посредники даже показали в 2000 году в своей отчетности прибыль (потом, правда, спохватились). Но, главное, они значительно подняли объемы экспортных продаж, обеспечив до половины валютных поступлений от общего объема экспорта. Льготы позволили им не увеличивать, а даже снижать цену продукции в твердой валюте при весьма среднем качестве, что делало её конкурентной на мировых рынках.

Напомним, что в этот период гривня в Украине укреплялась (ревальвировала), при значительном увеличении гривневых цен на сырье, ресурсы и в условиях роста оплаты труда. То есть себестоимость продукции металлургов в долларовом эквиваленте внутри страны росла. Но льготы металлургам все — таки перевешивали. Дешевая украинская продукция пробивала себе дорогу.

И это в условиях, когда большое число инициированных иноземными конкурентами антидемпинговых расследований заканчивались не в пользу украинских предприятий. Льготы предприятиям горно—металлургического комплекса со стороны правительства Украины иностранные конкуренты трактовали как субсидии, что нарушало, по их мнению, условия свободной конкуренции. Но, кстати сказать, украинские чиновники и законодатели были не оригинальны. Американское правительство по действующему местному закону "о международной торговле корпораций" позволяло снижать уровень налогообложения тем корпорациям, которые использовали собственные зарубежные филиалы (включая и оффшорные) для экспортных продаж своей продукции. Конкуренты летом 2001 года вынудили Всемирную организацию торговли (ВТО) признать факт нарушений американцами правил, установленных ВТО и признанных США. Это грозит выплатой США многомиллиардных штрафов в пользу пострадавших стран.

Но вернемся к финансовому рынку Украины. Денежные власти Украины требовали обязательно продавать половину валютной выручки экспортеров и страну захлестнул поток долларов. Первоначально подавленный кризисом 1998 года импорт постепенно рос, однако передышка, которую предоставил кризис внутренним производителям принесла свои плоды. Произошло значительное

замещение импортных продуктов местными (кстати, более качественными, хотя и не всегда дешевыми). Ревальвация гривни и кризис в США заметно ослабили интерес к доллару, как средству накопления. Таким образом, спрос на валюту все еще оставался несколько меньше докризисного. В условиях превышения предложения доллара над спросом, гривна укреплялась. Жесткая регламентация Нацбанком валютных операций увеличила сроки их проведения, что сделало бессмысленным валютные спекуляции, способные нарушить курсовое равновесие. Кроме того, постоянно скупая в больших объемах валюту на внутреннем рынке, Нацбанк практически диктовал курс гривни относительно доллара США.

Последние годы Нацбанк, скупая валюту на суммы, заметно превышающие миллиард долларов в год, выплачивал экспортерам многие миллиарды гривен вновь напечатанных (как на бумаге, так и на электронных счетах) гривен. Понятно, что подобная эмиссия представляла собой чистую прибыль государства, что в 2000 году позволило говорить даже о профиците (превышении доходов над расходами) бюджета даже в условиях больших выплат по внешнему госдолгу. Хотя, повторим, что подобная практика увеличения гривневой массы приводила и к естественному росту цен. Поэтому, некоторые экономисты не без оснований считали, что прибыль эту государство получало в значительной степени за счет остальных субъектов хозяйствования. Кстати, планируемый дефицит бюджета 2002 года — около миллиарда долларов в эквиваленте, то есть именно такую или даже несколько большую сумму Нацбанк за год обычно скупал у экспортеров, отдавая им свежееотпечатанную гривню.

Парадокс роста курсовой стоимости гривни заключался в том, что покупательная способность гривни внутри страны заметно падала (более чем на треть за два года, согласно официальным показателям), а в долларах цена гривни (т.е. её курсовая стоимость), тем не менее, росла. То есть, вне страны покупательная способность гривни (после конвертации в доллары) не только не падала, а даже увеличивалась! Ибо покупательная способность доллара в США снижалась лишь на несколько процентов год, а курс других твердых валют, выраженный в долларах США в среднем изменялся слабо. Другими словами, гривна становилась все более переоцененной. Некоторые экономисты полагали, что ранее гривна была недооценена, и лишь теперь её оценка становилась более корректной. Но такая точка зрения почему-то не становилась общепринятой..

Что будет. Понимая, что снижение экспорта металлургической продукции может привести к снижению поступлений в бюджет, к уменьшению давления на гривню со стороны долларового потока и затем к её неминуемой значительной девальвации, правительство старалось продолжить "эксперимент" в металлургической отрасли в 2002 году. Сохранив при этом металлургам льготы по налогообложению и снизив обязательные отчисления в многочисленные

целевые и иные фонды к досаде представителей других отраслей (кроме ранее умиротворенных аграриев). Таким образом, чиновники рассчитывали с одной стороны удовлетворить аппетиты влиятельных хозяев металлургической отрасли и прочно связанных с ней других отраслей. С другой стороны этот эксперимент сохранял и даже увеличивал объемы реализации украинской металлургической продукции за рубежом, обеспечивая значительное поступление валюты в страну.

Подобная несколько рискованная политика поддержки экспортеров металлургической продукции пока, надо сказать, позволяла Украине не только остаться на плаву в океане мировой рецессии, но и демонстрировать экономический рост. Экономический рост в свою очередь усиливал экспансию на внешних рынках. Однако, главное — оживал внутренний рынок, что было крайне важно для реального роста благосостояния населения. Пока только менее трети всего нашего итак скромного валового национального продукта потребляется на внутреннем рынке, что безумно, катастрофически мало (например, потребление металлургической продукции в Украине почти в пять раз меньше, чем в период до бархатной революции). Если успеть расшевелить внутренний рынок, пока не иссяк мощный приток средств от экспорта, то придется признать правоту данной экономической политики, ибо победителей не судят. Если внутренний рынок не успеет перехватить инициативу до момента устойчивого снижения объемов экспорта, то тогда может последовать сокрушительный финансовый, а затем и структурный кризис.

Помешать этой рискованной, не вполне осознанной самими исполнителями, но ориентированной на удачу политике могли бы как внутренние, так и внешние силы. Внутренние противники — это представители иных отраслей, как правило, ориентированных на внутренний украинский рынок, для которых льготы правительство не предусмотрело. Эти силы были распылены и разрозненны и не могли оказать серьезного сопротивления мощному металлургическому и связанному с ним могучему горнодобывающему лобби. Правда, в условиях избирательной эйфории, законодатели способны неосмотрительно прекратить или осложнить обсуждаемый эксперимент, подчиняясь не здравому смыслу, а своим мелочным политическим и экономическим пристрастиям. Внешние силы — конкуренты, опираясь на неоспоримый факт государственной поддержки (фактически субсидий) украинских металлургов, без труда способны инициировать антидемпинговые расследования и не без успеха добиться принятия мер по ограничению украинского экспорта. Здесь шансов у украинских экспортеров мало, однако при определенной маркетинговой политике, при использовании цепочек посредников можно какое-то время удержаться на освоенных рынках и найти новые. Недавно, обеспокоенные падением цен на продукцию металлургии из—за её перепроизводства, с одной стороны, и из—за падения спроса в условиях рецессии, с другой стороны, крупные международные трейдеры и производители

металлургической продукции решили собраться и выработать систему ограничений и квот для участников этого рынка. Если такое случится, то вряд ли Украина получит достаточную для её производственных возможностей долю рынка и неминуемо существенное ограничение продаж для украинских экспортеров металлургической продукции.

Понятно, что в условиях падения объемов экспорта следует ожидать снижения предложения валюты на внутреннем рынке и, соответственно, снижения давления на гривню. Тогда накопившиеся напряжения (то есть, излишняя переоценка гривни) могут разрядиться взрывным образом и курс гривни упадет. Дальше последует затяжной общеэкономический кризис. Однако, подобный сценарий может и не случиться, если экспортерам удастся удержаться на внешних рынках.

Правда, тогда Нацбанку придется решать болезненную проблему все более переоцененной из—за продолжающейся инфляции гривны. Действительно, дальнейшее снижение налогообложения для экспортеров проблематично, ибо бюджет может оказаться обескровленным, а также из—за возрастающего сопротивления обиженных представителей других отраслей и внешних конкурентов. Это увеличит издержки экспортеров, что приведет к постепенному ограничению экспорта. Рост же импорта в условиях переоцененной гривни неминуем, что обусловит ухудшение платежного баланса и снижение предложения доллара на внутреннем валютном рынке. Это столь же опасно, ибо приведет к обсуждаемой выше взрывной девальвации переоцененной гривни.

Пока производительность труда и доходность капитала в США выше, чем в Европе, пока евро не переболеет многими детскими болезнями роста, доллар сохранит свои сильные позиции. Ни йена, ни английский фунт также не способны поколебать доллар. Значительные запасы долларов в Центральных банках стран и мировых финансовых центрах также делают их хозяев заложниками дядюшки Сэма. Поэтому в ближайшее время если доллар ослабнет, то вместе с ним ослабнет мировая экономика...

Итак, состояние украинской экономики определяется устойчивостью курса гривни, который опирается на мощный валютный поток обязательных продаж выручки экспортеров, среди которых наибольший вес имеют производители металлопродукции. Покупая доллары, Нацбанк увеличивает количество гривни сначала у экспортеров, а затем эта гривня распределяется между субъектами хозяйствования. Бартер практически сошел на нет сначала в расчетах экспортеров с другими предприятиями в стране, затем у последних появились денежные (оборотные) средства, после чего они также улучшили платежную дисциплину и т.д. Вообще говоря, эти деньги не инфляционные, а заработанные.

Проблема лишь в том, что в условиях жесткой регламентации внутреннего валютного рынка гривня переоценена. Резкое снижение предложения валюты может вывести внутренний валютный рынок из нынешнего не вполне устойчивого равновесия. Власть же не торопится снять напряжение и постепенно и осторожно (как это делают россияне) девальвировать гривню. Может дело в том, что в условиях отсутствия внешних кредитов, власть не имеет другой возможности, кроме скупки долларов у экспортеров, найти средства для обслуживания довольно значительного внешнего долга. А это проще делать, когда курс гривни высокий. Но будем верить в удачу и надеяться, что наши чиновники ведают, что делают.

2.3. Как долго можно печатать деньги?

Количество рублей и гривен соответственно в России и Украине быстро растет и возникает вопрос, как долго это будет продолжаться? Ибо излишняя денежная масса может вызвать всплеск сильной инфляции и привести к нарушению равновесия на внутренних денежных рынках.

И в России и в Украине значительные по отношению к ВВП объемы экспорта приводят к появлению на внутреннем рынке значительного количества иностранной валюты, в основном, долларов США и, отчасти, евро. Такое чрезмерное предложение долларов вполне способно привести к росту курсов рубля и гривни и чтобы этого не допустить, денежные власти в основном скупают (реже продают) излишки инвалюты, регулируя тем самым величину курсов местных валют. Россияне действуют так, чтобы рубль постепенно дешевел относительно доллара, украинские же чиновники стараются сохранять курс гривни стабильным. За купленную инвалюту Центробанк РФ и Национальный банк Украины расплачиваются, соответственно, вновь напечатанными рублями и гривней, что они и не скрывают и о чем свидетельствует значительный рост денежной массы в обращении в наших двух странах. Насколько опасна такая практика, не приведет ли это к росту уже неконтролируемой инфляции и кризисам на денежных рынках? Для ответа на эти вопросы следует попытаться разобраться в том, насколько велико количество денег в наших странах и каковы, собственно, тенденции, доминирующие на наших внутренних денежных рынках.

Последствия перманентной денежной эмиссии в России. В России рост номинального ВВП и рост денежного агрегата М2 в последние годы вели себя достаточно синхронно, что можно увидеть из следующей таблицы 2.3.1.

Таблица 2.3.1

| Год / Рост по отношению к концу прошлого года (в %) | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 (прогноз) |
|---|------|------|------|----------------|
| Рост номинального ВВП | 67,3 | 23,7 | 20,1 | 20,7 |

| | | | | |
|--|------|------|------|------|
| Рост агрегата М2 | 62,4 | 40,5 | 32,3 | 32,0 |
| Превышение роста денежной массы над ростом номинального ВВП* | -3 | 13,6 | 10,0 | 9,3 |
| Прирост потребительских цен | 20,2 | 18,6 | 15,1 | 11,2 |
| Изменение курса доллара | 4,4 | 6,7 | 5,6 | -3,8 |

Источник: данные ЦБ РФ, Эксперт №29, 11.08.2003 г.

*Рассчитано как отношение $(1 + \text{рост М2}/100)/(1 + \text{рост ВВП}/100)$.

Рост ВВП относится лишь к официальной (формальной) экономике, но будем считать, что рост экономики с учетом её теневой составляющей такой же. Считается, что денежные инструменты (наличные деньги, счета предприятий, депозиты в разной валюте и т.п.) входящие в состав агрегата М2 наиболее эффективно обеспечивают денежный оборот в стране. Если исключить 2000 год, который и в России и в Украине сопровождался высокой инфляцией, то в последующие годы прирост (излишек) денежной массы относительно динамики номинального ВВП РФ с учетом изменения курса доллара хорошо коррелировал с текущей российской инфляцией. Пошатнувшееся доверие к доллару в последние полгода, видимо, постепенно ослабляло влияние его курсовых изменений на инфляционные ожидания населения, хотя вполне возможно, что это временное явление.

Парадоксальной на первый взгляд является оценка роста ВВП России. При расчете реального ВВП ориентируются на так называемый реальный рубль, то есть некоторую условную единицу, имеющую ту же покупательную способность в стране, что и рубль выбранного заранее базового года, поэтому полученный номинальный ВВП следует умножить на стоимость номинального рубля, выраженного в реальных рублях. Напомним, что отношение реального рубля к номинальному равно индексу инфляции за все время с момента отсчета (базового периода) до настоящего момента. С ростом инфляции реальный рубль растет в номинальных единицах. Если инфляция больше, чем девальвация, то реальный рубль растет (укрепляется) и в долларовом исчислении, что, собственно, и наблюдается в России.

Рассчитанный таким образом и официально признанный рост реального ВВП России представлен в следующей таблице, причем здесь же отражено значение ВВП (номинального) в долларовом исчислении.

Таблица 2.3. 2

| ВВП России | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 (прогноз) |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|
| Рост реального ВВП (в %) | 9,0 | 5,0 | 4,3 | 5,8 |
| Номинальный (млрд.руб.) | 7306 | 9041 | 10863 | 13110 |
| Номинальный (в \$млрд.) | 259 | 300 | 341,6 | 428,4 |

| | | | | |
|---|------|------|------|------|
| Рост номинального ВВП в долларовом исчислении (в %) | 53,8 | 15,8 | 13,9 | 25,3 |
|---|------|------|------|------|

Источник: Эксперт №29, 11.08.2003 г.

Рост номинального ВВП России в долларовом исчислении (представляющий интерес для внешнего рынка) в последние годы значительно более впечатляющий, чем рост реального ВВП (который ощущает население России) из-за того, что курс рубля к доллару США искусственно усилиями Правительства и Центробанка (требующих продавать часть валютной выручки экспортеров в обязательном порядке) поддерживается в режиме сравнительно медленной и управляемой девальвации при довольно значительной инфляции на местном рынке. Экспортеры вынуждены продавать значительное количество валюты, но и ЦБ России также вынужден значительные излишки валюты на организованном им же самом внутреннем валютном рынке активно скупать для сдерживания колебаний курса, откуда так стремительно растут валютные резервы нашего северного соседа. Пока в России наблюдается относительное соответствие роста денежной массы и номинального ВВП, что свидетельствует о достаточно взвешенной монетарной политике Центрального банка. Проблемы видят лишь в слишком быстром укреплении реального рубля. Действительно, не подавляя инфляцию россияне тем самым поддерживают заметный рост номинального ВВП и обеспечивают относительное равновесие между нарастающей денежной массой и номинальным ВВП. Но заметная инфляция быстро укрепляет рубль (делает его дороже в долларовом исчислении), что снижает конкурентоспособность экспорта, который в России является пока основным источником экономического роста.

В России уже в 2004 году ожидают достижения такой стоимости реального рубля, выраженной в твердой валюте, которая соответствует его докризисным значениям начала 1998 года. По оценкам участников опроса, организованного журналом «Эксперт» летом 2003 года, для этого достаточно укрепления реального рубля лишь на 12%-13%. Несмотря на большую сбалансированность монетарной политики Центрального банка РФ, постепенное снижение конкурентных преимуществ, которые были предоставлены девальвацией 1998 года, уже сейчас создает проблемы для экспорта и активно стимулирует импорт, что в дальнейшем может привести к снижению темпов роста экономики и к кризису на российском финансовом рынке. Обеспечить стабильный экономический подъем России может лишь опережающее развитие внутреннего российского рынка.

Украинские проблемы. Ситуация в Украине во многом подобна, ибо около двух третей (в денежном исчислении) созданного в стране продукта направляется на экспорт, значительная часть валютной выручки экспортеров также должна

быть обязательно продана на внутреннем рынке и Национальный банк для сдерживания курса местной валюты также вынужден скупать во все больших масштабах поступающие в страну доллары. А расплачивается НБУ с экспортерами вновь напечатанными гривнями, количество которых в обращении быстро растет (см. таблицу 2.3.3). Отметим, что такая политика привлекательна для правительства, ибо позволяет быстро наращивать валютные запасы НБУ, рассчитываясь вновь напечатанной гривней, то есть позволяет обеспечить значительный доход государству (seigniorage).

Такое превышение темпов роста номинальной денежной массы над темпами возрастания номинального ВВП (ту же явно выраженную тенденцию, кстати, можно наблюдать и для реальных значений денежной массы и ВВП) должно приводить к инфляции, которая в Украине согласно официальным статистическим данным пока весьма невелика. Для сохранения стабильности на денежном рынке денежным властям нужно постоянно заботиться о связывании излишней гривневой массы, что с каждым годом будет все более трудной задачей.

Таблица 2.3.3

| Год/ Рост по отношению к концу прошлого года (в %) | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 первая половина года ** (в годовом исчислении) |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|---|
| Рост номинального ВВП | 30,4 | 20,1 | 8,2 | -5,1 |
| Рост агрегата М2 | 44,6 | 43,3 | 42 | 32,0 |
| Превышение роста денежной массы над ростом номинального ВВП | 10,8 | 19,3 | 31,2 | 53 |
| Прирост потребительских цен | 25,8 | 6,1 | -0,6 | 3,9 |
| Среднегодовой курс доллара США/ курс на конец периода (гривен за \$100) | 544,02/ 543,45 | 537,21/ 529,85 | 532,66/ 533,24 | 534/ 533,28 |
| Изменение среднегодового курса доллара /курса на конец периода (в %) | 31,7 / 4,2 | -1,3/ -2,5 | -0,9/ -0,6 | 0,1/ 0,0 |

Источник: данные НБУ.

**** Получено простой экстраполяцией динамики показателей.**

Снижение, пусть даже небольшое, стоимости доллара (в гривнях) в 2001 и 2002 годах, конечно, ослабило инфляционные ожидания, что позволило несколько снизить инфляцию. Однако монотонно увеличивающийся рост объемов гривни в обращении не имел видимых механизмов компенсации, среди которых важнейшим является её обесценение, то есть, инфляция. Причин такого очевидного несоответствия может быть несколько, но сразу следует исключить возможность ошибок в расчетах статистических органов. Вполне

вероятно, что Нацбанк владеет весьма эффективными приемами связывания лишней гривни в обращении. Другая возможная причина может быть в недостаточно точном определении составляющих потребительской корзины (кстати, по непонятной причине неизвестных нашим ученым-экономистам), ибо рост доходов населения изменил характер их потребления. Точно также оценки роста цен на промышленные товары могут оказаться не вполне точными, из-за недостаточного учета новых возможностей и потребностей оживающей промышленности Украины. Возможно, для уточнения этих показателей соответствующим ведомствам имело бы смысл привлечь более широкий круг специалистов.

Таблица 2.3.4

| ВВП Украины | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 (прогноз) |
|--|-------------|-------------|-------------|-----------------------|
| Рост реального ВВП (в %) | 5,9 | 9,2 | 4,8 | 7,5*** |
| Номинальный (млрд.грн.) | 170,07 | 204,19 | 220,93 | 104,88 (за 6 мес.) |
| Номинальный (в \$млрд.) | 31,3**** | 38,0 | 41,5 | 19,5 (за 6 мес.) |
| Рост номинального ВВП в долларовом исчислении (в %) | 32**** | 21,4 | 9,2 | -5,8 |

Источник: данные НБУ

***По отношению к тому же периоду предыдущего года.

****Рассчитан по курсу доллара США на конец периода.

Однако предположим, что оценки среднего роста цен достаточно корректные. Попробуем на основе этих данных выяснить, какой же запас прочности имеет гривня в настоящих условиях. Понятно, что несоответствие роста денежной массы и роста номинального ВВП может привести к заметной инфляции, которая в свою очередь способна свести на нет декларируемое подрастание реального ВВП. Кроме того, инфляция скрытая или возникшая из-за давления лишней гривни может в случае искусственного поддержания курса гривни относительно твердых валют привести к росту реальной гривни в долларовом выражении, что, как известно, снижает конкурентоспособность украинских производителей товаров и услуг.

Местная денежная единица - гривня, начиная с начала 1998 года одновременно участвовала в двух процессах - инфляции (падении её покупательной способности) и девальвации (снижение её стоимости в твердых валютах, в частности в долларах США). К настоящему времени покупательная способность гривни упала практически вдвое, а стоимость в долларах и того больше - в 2,8 раз (правда, следует иметь ввиду, что и сам доллар потерял небольшую часть своей покупательной способности в США). Если считать начало 1998 год точкой отсчета (базовый год), то реальная гривня – это гривня, которая в настоящее время имеет ту же покупательную способность в

Украине, что и гривня того базового периода. Таким образом, две сегодняшние (номинальные) гривни практически равны одной, так называемой, реальной, стоимость которой в долларах США сегодня равна \$0.372 (\$0,392, если ориентироваться на объявленное изменение цен не потребительских, а промышленных товаров). Кстати, нынешняя (номинальная) гривня стоит, как легко определить из текущего официального курса, \$0,187.

Действительно, цены отдельных товаров и услуг на внутреннем рынке в реальных гривнях в среднем практически не изменяются. Значение реальной гривни, выраженной в гривневом или в долларовом эквиваленте представлено в следующей таблице 2.3.5, рассчитанной на основе официальных данных об изменении потребительских цен.

Таблица 2.3.5.

| Конец периода/ Реальная гривня***** | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 6-той мес. |
|---|-------|------|-------|-------|------|-------|-----------------------|
| В номинальных гривнях | 1 | 1,2 | 1,43 | 1,8 | 1,91 | 1,9 | 1,98 |
| В долларах США | 0,526 | 0,35 | 0,274 | 0,331 | 0,36 | 0,356 | 0,372 |

***** Рассчитано на основе данных НБУ. Точкой отсчета здесь выбран конец 1997 года (начало 1998 года).

Заметим, что выбор начала 1998 года связан со временем начала резкой девальвации украинской валюты, причем в это время одна гривня соответствовала \$0,526. Отметим, что для экспортеров девальвация 1998 года позволила снизить издержки в долларовом исчислении и пока преимущества эти сохраняются.

Видно, что реальная гривня, оцененная в долларах, постепенно дорожает (укрепляется), но пока еще стоит лишь 74,5% (70,7%) гривни начала 1998 года. Если не учитывать инфляцию самого доллара, то реальная гривня ещё имеет определенный запас в 25-30% - это послекризисная «девальвационная подушка», которая позволяет сохранять конкурентные преимущества местных производителей товаров и услуг.

Итак, украинская гривня, если судить по данным министерства статистики и Нацбанка, пока имеет определенный запас прочности, так как стоимость в валюте реальной гривни в долларовом исчислении не достигла своего потолка. Если подобная политика накачивания денежного рынка новыми гривнями в условиях подростшей инфляции продолжится, то следует ожидать дальнейшего укрепления реальной гривни и ослабления конкурентных преимуществ, которые предоставила украинским предпринимателям девальвация 1998 года. Внушает определенные опасения несбалансированность монетарной политики денежных властей, допускающих значительное превышение роста денежной массы и роста номинального ВВП. Понятны, в связи с этим, предложения о прекращении

практики обязательных продаж больших объемов экспортной выручки в валюте на внутреннем рынке, что позволит снизить давление на гривню, хотя этот шаг может оказаться не столь эффективным из-за излишне большой доли экспорта в структуре экономики. Несомненно, выходом было бы активное развитие отраслей, ориентированных на внутренний украинский рынок. Кроме того, смущает плохо объяснимое предоставленными статистическими данными несоответствие темпов эмиссии гривни и показателей инфляции на внутреннем рынке.

2.4.Экономический рост невозможен без новейших технологий и торговой экспансии!⁶

Основными задачами государства являются, как известно, обеспечение полной занятости населения и организация экономического роста в стране в целом. Органам власти необходимо при этом создать необходимый инвестиционный климат для привлечения внутреннего и внешнего инвесторов, организовать инфраструктуру для эффективного освоения средств, обеспечить правопорядок. Однако, стратегия выхода из экономического спада (кризиса) предусматривает еще основательный анализ потенциальных возможностей для страны: наличие ресурсов и их стоимость, рынки сбыта и их доступность, наличие резервных мощностей производства и услуг, стоимость и объемы привлекаемого капитала, а также приоритеты государственной и региональной экономической политики.

Поддержка экспансии сельскохозяйственной продукции на Север и на Восток. На первый взгляд сельскохозяйственное сырье и товары его переработки представляют интерес лишь для развития внутреннего рынка, так как экспорт подобной продукции в развитые страны затруднен распространенной там практикой квотирования и мощной местной конкуренцией. Но и внутренний украинский рынок остается пока весьма узким из-за низкой покупательной способности населения, хотя и не настолько, чтобы его считать незначительным. Рынки стран СНГ и, прежде всего России, могли бы обеспечить сбыт дешевой украинской сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности. Но для этого Украина должна в десятки раз увеличить количество ферм и малых предприятий подобного профиля, при этом, для удешевления продукции, упростив процедуры и ослабив налоговый пресс. А также, активно, на всех уровнях занимаясь продвижением подобных

⁶ В.М. Куклин. Экономический рост невозможен без новейших технологий и торговой экспансии! Инвестиционный магазин " №11, 1999г. С. 24-26.

товаров на Восток и на Север. В этом смысле показателен пример Польши, которая, используя рынки сбыта в России и в Украине, увеличив до нескольких миллионов количество предприятий малых форм, сделала мощный рывок в рыночную экономику. Для Украины подобный сценарий еще возможен с определенными оговорками, причем, следует заметить, что пока ему серьезной альтернативы нет. Выполнение такой программы возрождения производства и переработки сельскохозяйственной продукции для её реализации на внешних рынках, невозможно без активного участия отечественных производственных мощностей. Украина имеет достаточно квалифицированную рабочую силу и развитую производственную базу. Создавая в структуре производственных и научно-технологических организаций множество малых предприятий, можно насытить внутренний рынок относительно дешевой отечественной (или с малой долей импортной составляющей) техникой для производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Специалисты Харьковского Национального Университета вывели новый сорт овощной фасоли, ими предложены ветеринарные препараты микроэлементной подкормки. Разработана аппаратура ультрафиолетового (УФ) излучения против гниения. Предлагаются компактные и эффективные источники УФ на основе тлеющего разряда. Львовское предприятие "Компания Промсистемы" специализируется на создании модулей для непрерывной разливки и упаковки жидких продуктов. Предприятие предлагает собранные из местных и, в отдельных случаях, импортных узлов установки, стоимость которых значительно ниже импортных аналогов, а надежность выше, так как учитываются чисто местные условия работы: нестабильность электропитания, некондиционное сырьё, неумелое обращение персонала. В последнем случае предлагается техническое сопровождение. Рассматриваются схемы поставок оборудования в лизинг.

Экспансия украинских технологий на внешние рынки. Однако наш внутренний инвестор осторожен и поэтому многие предприятия вынуждены искать приложение своих сил вне Украины. Так, сотрудники харьковского "Криокоргазмаш" участвовали в создании высокотехнологических предприятий малой электроэнергетики в странах ближнего зарубежья. Наши соотечественники все активнее внедряют украинские технологии и в странах дальнего зарубежья. В частности во внутренней информационной сети Южной Кореи можно найти множество предложений украинских предприятий и отдельных специалистов по внедрению новых технологий и технических решений в области производства товаров широкого потребления. Интерес к технологическим разработкам украинских ученых и специалистов проявляют

многие организации и корпорации в западных странах, в Японии и в Китае. Национальный Научный Центр "Харьковский физико-технический институт" давно и плодотворно работает с китайскими заказчиками, поставляя им сложные научно-технологические установки. Созданные в рамках возникающего на базе ННЦ "ХФТИ" Технопарка организации и высокотехнологические фирмы вскоре получат возможность нарастить свои капиталы и увеличить объемы производства и услуг в условиях специального режима инвестиционной деятельности, объявленного для Харьковского региона.

Страну спасет малый бизнес. Пока иностранный инвестор не торопится в Украину, надо рассчитывать на свои силы. По мнению генерального директора ННЦ "ХФТИ" В.И. Лапшина, для развития достаточно крупных предприятий "внутреннего капитала недостаточно. Выход в развитии малого и среднего бизнеса в очень больших масштабах (так для Украины необходимы миллионы таких предприятий). Внутренний рынок ограничен из-за крайней низкой платежеспособности населения, поэтому надо продавать свою продукцию за рубеж. Однако там могут покупать только или очень дешевые товары или высокотехнологичные и недорогие. Для организации производства очень дешевых товаров также нужны новые технологические решения, так как все обозримые рынки уже контролируют азиатские корпорации. Итак, нужно много малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт или на производство импортозамещающих товаров, причем на базе новых технологий. Продукция их должна быть очень дешевой и достаточно качественной, настолько, чтобы оттеснить азиатские товары с местных рынков и рынков соседних стран. Для этого производство в Украине должно базироваться на новых или новейших технологиях".

В области охраны здоровья и медицины учеными Харьковского Национального Университета и их коллегами из других организаций предлагаются материалы для медицинских термометров; прибор для измерения гомокоагуляционных свойств крови; установка для выяснения уровня радиоактивного фона; установка по анализу ионного состава воды и воздуха. Предложены заменители живой кости и технологии получения очищенных фармацевтических веществ из продуктов животноводства. Разработана и опробована технология изготовления (алмазных) стоматологических буров при низких температурах, что, как показала практика, резко увеличивает их износостойкость. Предложены математические модели диагностики состояния здоровья; астрофизиками ХНУ проведен анализ околоземных характеристик для определения «плохих» дней. Для служб управления, безопасности и связи представляют интерес созданные в ХНУ радиолокационные датчики для охраны и идентификации; микродатчики измерений и локации электромагнитным и ультразвуковым излучением объема, площади и расстояния с микропроцессором, а также многоканальные антенны с управляемой диаграммой направленности.

Для обеспечения технологических процессов учеными ХНУ разработаны: высокотемпературные нагреватели с особыми свойствами; компактные катоды с аномально высокой эмиссией; заменяющий серебро дешевый материал для электроконтактов; высококачественные пленки для изготовления конденсаторов; волноводные вентили на 30-95 ГГц работающие в широком диапазоне температур 4,2-295 град. К; компактное оборудование для выращивания монокристаллов ферритов; широкий спектр плазменных технологий в стандартных установках; новый вид плоских голограмм; рекламные системы на основе световодов. Особый интерес для технологов представляет сформированный проф. Мересовым Б.А. банк данных по физическим особенностям конструкционных материалов отечественного происхождения.

Новый менеджмент. В стране постепенно формируется слой менеджеров, способных в достаточно сложных экономических условиях Украины создавать новые предприятия и находить достаточно ёмкие ниши для новых видов бизнеса. Кризис 1998 года в России, в частности, показал, что средние по размерам и аппетитам предприятия и банки, где менеджмент базировался на международных стандартах, благополучно пережили этот неблагоприятный период и даже получили преимущества в виде клиентской базы рынков сбыта своих более крупных и бесцеремонных конкурентов, потерпевших фиаско.

Примером может быть эффективная маркетинговая стратегия львовского менеджера Александра Качковского при создании им частного предприятия "Ормен", специализирующегося на услугах. Он тщательно исследовал рынок услуг и принял решение о выборе места расположения предприятия, основываясь на детальном исследовании объемов рынка, ценах и качестве услуг конкурентов

О проблеме взаимопонимания. Создатели новых технологий, потратившие на их разработку значительные ресурсы, хотели бы получить взамен, во-первых - признание (патенты или другие документы, подтверждающие авторство и авторское право), во-вторых - адекватное вознаграждение. Покупатели технологий, со своей стороны, склонны не замечать большие объемы времени и усилий, которые были затрачены разработчиками технологий. Причем, не всегда это делается по причине низкой технической квалификации покупателей. Но сбивая цену приобретаемых технологий, покупатели в большинстве случаев внушают создателям технологий устойчивое неверие в возможность сотрудничества. Предложить технологию дешево может лишь тот, кто присвоил результаты чужого труда, используя при этом своё служебное положение или доверие коллег - истинных разработчиков. Обычно при этом выясняется, что этот "продавец" не владеет информацией в полном

объеме и из такой сделки ничего путного не получается. Не нужно думать, что создатели технологий заламывают большие цены за свои разработки. Вовсе нет, часто они соглашаются на достаточно приемлемые условия: включение в названия продукта и рекламные ролики аббревиатур или пояснений (понимая сложность и дороговизну получения патента), указывающих на авторство данных лиц, разовые выплаты вознаграждений, участие в акционерном капитале создаваемого предприятия без денежного вноса.

Недопонимание этих обстоятельств приводит к замораживанию внедрения большого числа технологических проектов, способных в будущем значительно улучшить благосостояние всех потенциальных участников реализации технологии и её разработчиков. Но куда большим в масштабах страны будет эффект от расширения контактов и увеличения числа сделок между представителями бизнеса и разработчиками технологий. Однако, рынок технологий нуждается в серьёзных компаниях- маркет-мейкерах, которые бы активно участвовали в продаже и покупке технологий и при этом бы формировали цены и уменьшали спрэды.

Об экспертизе проектов. Самые передовые технологические решения не обязательно могут сегодня иметь заметную коммерческую ценность. Если объем спроса на полученный продукт не велик, то предприятие с данной технологией может оказаться нерентабельным. Если ценовой вклад изделий, полученных по новой технологии, в конечном продукте с самого начала был незначительным, то незначительным будет и выигрыш от удешевления этого изделия (включая улучшение его качества). Поэтому некоторые технологии ещё ждут своего часа, другие могут быть реализованы в другой стране, где спрос на них может оказаться большим или где предъявляются более высокие требования к качеству изделий. Только серьёзная и авторитетная экспертиза может дать ответ на вопрос о потенциальной коммерческой стоимости данной технологии в данной экономической среде. Однако небольшие фирмы и небогатые инвесторы не в состоянии такую экспертизу провести и перекладывают подобную работу на плечи разработчиков, многие из которых это сделать не в состоянии. Имеет место также практика заметно занижать цену покупки технологий с учетом возможных потерь, если окажется, что часть закупленных проектов заведомо неперспективны.

Помощь властей. Многие предприниматели полагают, что без создания под патронажем властей благоприятной среды для уже существующего бизнеса, последний так и останется в тени. А множество новых предприятий так и не сумеют подняться. При этом бюджеты страны и региона будут хронически недополучать значительные средства от так и не состоявшихся предприятий, инвесторы будут терять средства и доверие, а население недосчитается рабочих мест и зарплаты. Ожидают от властей и поддержки в формировании рынка технологий, то есть создания его инфраструктуры. Очень перспективным в

коммерческом отношении будет экспорт технологий, но для этого надо помочь организовать пока за средства бюджета эффективную экспертизу технологий, их патентование и лицензирование.

Дорогие инвесторы! Иногда хочется сказать просто. Дорогие наши потенциальные инвесторы! Неужели Вы не осознаете, что скоро нельзя будет надеяться на доходность во многие десятки процентов годовых. Такие астрономические цифры понапрасну Вам навевают стагнирующий финансовый рынок Украины. Эта громадная показная доходность финансового рынка - лишь демонстрация намерений. Кому нужны такие дорогие средства! Разве что государству, за которым неловко прячутся нечистоплотные частные интересы или низкая квалификация чиновников. Но этой практике, видимо, скоро придет конец. Может быть, стоит начинать работать.

2. 5. Почему мы такие бедные, или как стать богатыми⁷

Беда с этой низкой капитализацией. Уже ни для кого не секрет, что многие беды, так называемой, переходной экономики, подобной украинской, состоят в низкой капитализации местных заводов, фабрик, то есть абсолютного большинства украинских предприятий. Если завод стоит несколько миллионов, то кто же ему даст кредит в десяток миллионов. Да и любой инвестор призадумается, зачем вкладывать деньги в эту машину, если её цена такая низкая. Наверное, неспроста она такая низкая. Тем не менее, собственники, дирекция и ряд менеджеров своих и чужих прекрасно себя чувствуют и, похоже, несколько не озабочены этими грустными обстоятельствами.

Многие иностранные и местные экономисты справедливо призывают увеличивать капитализацию, но никто не говорит, как это сделать. Предложения искать инвестора повисают в воздухе, да и щедрые беззаботные инвесторы на горизонте появляются редко. Кредиты в местных банках выдают под такие проценты, что мало какое производство может их себе позволить. Но дело даже не в процентах, проблема в залоге, рыночная (или даже залоговая) стоимость которого должна заметно превосходить сумму кредита, причем основной долг и проценты следует согласно кредитному договору начинать отдавать уже завтра.

Парадокс в том, что многие предприятия имеют материальные ценности, оборудование, недвижимость, арендуют на длительные сроки земляные участки. Все это, если приобретать по нынешним ценам, будет стоить значительно больше, чем рыночная цена предприятия. Ремонт и приобретение самого необходимого для предприятия, то есть материалов, запчастей, отдельных узлов и т.д. стоят дорого. На счетах предприятий таких средств часто нет. Однако, если

⁷ В.М.Куклин. Почему мы такие бедные, или как стать богатыми. Деловая жизнь № 4-5 (181), апрель-май 2003 с. 10-11.

речь заходит об остановке предприятия, все необходимое тут же приобретают собственники, которые неведь где при общей убыточности находят средства. Наши министры часто вслух недоумевают, как же это получается, что больше половины всех предприятий убыточны, но они упрямо продолжают работать. А дело все в том, что все вместе мы создали совершенно уродливую экономику, которая живет по необычным и мало понятным для непосвященных законам.

Давайте разберемся, что это, какие силы движут нашими местными доморощенными предпринимателями.

Принципы ведения бизнеса в реформируемых экономиках. Большинство обычных предпринимателей и менеджеров стран СНГ, реформирующих свою экономику, организывает работу своих предприятий так, чтобы прибыль практически отсутствовала. Тогда не нужно платить государству налог на прибыль. Мелкий и средний бизнес, глядя на своих более крупных (в сравнении с масштабами оборотов) сообразительных коллег из высшего эшелона, тоже зарабатывают на госбюджете. Но, не отбирая у него, а, скорее, не давая ему. Юристы из правоохранительных органов легко могут объяснить, что это по существу то же самое.

Также не нужно платить владельцам простых акций (акционерам), особенно миноритарным, то есть тем, которые владеют сравнительно небольшими пакетами акций (в Украине, к примеру, пакеты, не превышающие 20-30% капитализации, часто делают их владельцев миноритарными акционерами). Правда, при этом стоимость всех акций предприятия невелика. Ибо каждая ценная бумага стоит столько, сколько её владелец получит денег за факт (право) обладания ею (с учетом перепродажи). Понимая, что за данную акцию её обладатель получит или ничего или незначительные деньги, рынок дает её настоящую цену близкую к нулю. Причем украинские акционеры в своем большинстве инвестиционный менеджмент не учили, но эту истину совершенно правильно понимают на интуитивном уровне. Стоимость всех акций в обороте и в закромах – это и есть рыночная капитализация предприятия. При такой стратегии менеджмента и владельцев капитализацию, похоже, поднять никак невозможно.

Но где же видят свой доход владельцы и менеджеры? Для наглядности, рассмотрим весьма распространенную схему. Продукция предприятий продается фирмам посредникам, принадлежащим владельцам и менеджменту этого же предприятия, по низким ценам. Посредники в свою очередь реализуют её по рыночным ценам. Разница через фирмы однодневки переводится в наличные деньги и распределяется между участниками такой многоходовой операции. Снижается налоговое давление на предприятие, которое остается малоприбыльным (или даже убыточным, для верности). Разница в доходах фактически уводится от налогообложения, да и миноритарным акционерам можно теперь не платить.

Отсутствие прибыли не означает, что у предприятия не остаются значительные денежные средства амортизационных отчислений. Эти средства, вообще говоря, должны были расходоваться на восстановление предприятия (то есть, компенсация износа), потому налогом не облагаются и к прибыли отношения не имеют. Но они имеются и уже который год государством не отбираются, ибо многие предприятия уже не государственные, а в других госпакеты акций относительно невелики. Эти средства далеко не всегда расходуются на восстановление основных фондов предприятия. В лучшем случае на эти средства создается новый конкурентный бизнес, в худшем – они через ряд фирм однодневок перетекают к некоторым представителям менеджмента и хозяев предприятия. На первый взгляд непонятно, зачем же так поступать с предприятием, которым владеешь и которое тебя кормит? Но если не уверен, что удержишь это предприятие в руках в условиях постоянных переделов собственности в стране, или не уверен, что удержишься в руководстве этого предприятия, то чего его жалеть, собственно.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, отметим, что местный предприниматель видит свой доход в искусственном снижении рентабельности бизнеса и вывода его на бесприбыльный уровень. Дивиденды по акциям не платятся, что снижает рыночную стоимость предприятия (даже значительно ниже уровня стоимости активов, оцененной по затратам на их создание). Налоги на прибыль также не платятся, амортизация расходуется нецелевым образом. В местных условиях часто не платится зарплата и не оплачиваются счета.

Разница между реальным доходом и отражаемым доходом вместе с частью амортизационных начислений «обналичивается» и распределяется между представителями топ-менеджмента и владельцами особо крупных пакетов акций. Таким способом местный бизнес, разваливая созданные при социализме предприятия, осуществляет накопление капитала в денежной форме.

А куда деваться? Источников денежных поступлений кроме госбюджета и международного товарного рынка нет. Внутренний товарный рынок узкий, ибо экономя на зарплатах и пенсиях, правительство и бизнес подавили внутренний спрос. Международный финансовый рынок для абсолютного большинства украинских предприятий закрыт (только несколько десятков крупных по размерам капитализации украинских фирм получили туда доступ, да и то недавно). Местные банки за небольшим исключением представляют собой скорее кошельки, а не банки в традиционном понимании этого слова, да и то тощие. При такой цене кредита местные банкиры больше смахивают на ростовщиков, чем на партнеров предпринимателей.

Накопленный таким необычным способом капитал вкладывается (через банки, где он легализуется) в наиболее прибыльный и перспективный бизнес, что приводит к постепенному изменению структуры производства в стране.

Принципы ведения бизнеса в развитой рыночной экономике. Бизнес в экономически развитых странах построен на принципе продажи всех видов активов, способных приносить доход, то есть, это принцип - «все на продажу». Под каждый самостоятельный актив выпускаются акции, оформляются облигационные займы и т.д. То есть, в оборот выпускаются ценные бумаги, подкрепленные активами, которые приносят ощутимый доход их владельцам. Доход может быть получен в форме дивидендов и выплат, или в форме роста стоимости ценных бумаг.

Стоимость множества высокотехнологических предприятий развитых стран состоит из стоимости материальных активов (недвижимость, оборудование, машины, инфраструктура и т.д.) и стоимости, так называемых, нематериальных активов (представляющие собой права на интеллектуальную собственность, включая патенты, бренды, а также лицензии, ноу-хау и т.д.). Очень часто рыночная стоимость (стоимость всех выпущенных акций) успешных предприятия в развитых странах оказывается заметно больше стоимости материальных активов и подобная тенденция усиливается. Другими словами, все большую долю в рыночной стоимости предприятий в экономически развитых странах занимают нематериальные активы. Именно они постоянно увеличивают стоимость производственных активов, и, соответственно, общую капитализацию рынков ценных бумаг в развитых странах.

Причиной же увеличения стоимости нематериальных активов предприятий этих стран является, как правило, рост объемов и цен высокотехнологической продукции, то есть рост добавленной стоимости, доходов, дивидендов и выплат по ценным бумагам их владельцам, и, как следствие, рост рыночной стоимости самих ценных бумаг. Действительно, производя все большее количество миниатюрных чипов, сложной компьютерной начинки, высокоточных приборов и оборудования, западные фирмы создают все большую и большую стоимость. В отличие от иных стран, которые предлагают рынку все более дешевеющие и дешевеющие продукты первичной или низкой переработки сырья. Для иллюстрации, если сравнить созданную стоимость Украиной за год с подобным показателем для Германии, то обнаружится отличие почти в сотню раз.

Таким образом, рост благосостояния развитых стран обусловлен не только большими объемами и высокими ценами производимой ими высокотехнологической продукции, но и ростом стоимости их предприятий, выраженной в росте капитализации рынка ценных бумаг. В условиях роста доходности хозяйства растет также цена на недвижимость, землю, услуги и т.д., что еще больше увеличивает богатство нации.

Все свободные средства физические и юридические лица вкладывают в ценные бумаги и лишь частично хранят на счетах и депозитах в банках. Население часто пользуется услугами взаимных фондов, которые, аккумулируя средства населения, приобретают пакеты акций, облигаций и других

инструментов рынка капиталов и, оперируя ими, стараются увеличить суммарную стоимость портфеля этих ценных бумаг. При этом увеличивается и стоимость пая каждого вкладчика.

Наличные средства для накопления используются крайне редко, это характерно лишь для теневого бизнеса и криминальной среды. На недвижимость оформлены закладные, что облегчает их немедленную оценку и повышает ликвидность. Рост богатства физических лиц состоит в росте рыночной стоимости ценных бумаг и в стоимости недвижимого и движимого имущества, которыми владеют данные лица.

Важно отметить, что высокая дисциплина бизнеса требует выплаты дивидендов по ценным бумагам всем без исключения акционерам и держателям долговых ценных бумаг. Вексельное право обеспечивает немедленную и безусловную денежную выплату при погашении векселей. Создана жесткая система борьбы с неплатежами. Все обязательства обязаны оплатить, иначе банкротство, имущественная ответственность. Хотя, банкротство - не всегда потеря собственности, чаще это потеря контроля над собственностью, по крайней мере, на начальном этапе финансовой несостоятельности. Жесткая дисциплина выплат по ценным бумагам, их высокая оборотоспособность на организованных фондовых рынках сохраняет их высокую рыночную стоимость, которая формирует основу богатства их владельцев.

На основе известных денежных потоков от владения активами и общей стоимости ликвидного имущества можно рассчитывать на определенный уровень кредитования. Залогом при кредитовании являются те же высокодоходные ценные бумаги, закладные, депозиты и т.д. Потребительский кредит позволяет оплачивать даже дорогостоящие покупки и обеспечивает высокий внутренний спрос населения.

Резюмируя все сказанное, отметим, что все богатство развитых стран основано на высокой доходности ценных бумаг, которые выпущены под соответствующие активы. Охрана интеллектуальной собственности приводит к тому, что высока стоимость нематериальных активов (то есть прав на интеллектуальную собственность) на балансе предприятий. Из-за того, что все больше выпускается все более дорогостоящей высокотехнологической продукции, растет и стоимость нематериальных активов, способствующих её выпуску. Из-за этого растет общая капитализация предприятий этих стран, и в целом богатство нации.

Итак: Придется нам постепенно избавляться от вредной привычки не платить дивиденды по акциям и проценты по долговым обязательствам, иначе наши производственные активы будут стоить как сейчас – всего несколько миллиардов долларов. Если же начать платить, то возможен рост их стоимости раз в десять – двадцать (кстати, в Польше так и было в 1993-1996 гг.). Таким образом, из воздуха, по существу, возникнет \$50 млрд. и даже более (напомним,

что объем «перераспределения» финансовых средств на рубеже 1991-1992 гг. оценивали не более чем в \$10млрд. - \$20млрд.). В целом надо восстановить доверие к бизнесу у населения и цена бизнеса вырастет, причем предприниматели должны понимать, что сразу этого не добьешься.

Понятно, что для этого надо вложить некоторые средства, но не сравнимые с выигрышем при росте капитализации фондового рынка. Далее следует добиваться платежной дисциплины и ответственности по обязательствам, иначе роста стоимости ценных бумаг, а, следовательно, и роста богатства нации не видать. Необходимо постепенно усилить защиту интеллектуальной собственности и опираясь на гарантии такой защиты ускорять процессы коммерциализации технологических разработок наших ученых и специалистов. Следует добиться преимущественного развития высокотехнологического бизнеса, не подавляя и производство сырья, и продукции низкого уровня переработки... Много чего стоит сделать, но главное осознать, почему мы в своем развитии свернули не на ту дорогу и что следует сделать, чтобы исправить положение.

2.6. Проблемы бедных стран и стратегии ценообразования⁸

В бедных странах, стратегии продавцов довольно качественных и не дешевых товаров предусматривают постоянный рост их цен. В богатых странах продавцы подобных товаров напротив стремятся сдержать или даже уменьшить их цены, для обеспечения большего числа продаж. Подобные стратегии приводят в бедных странах к удорожанию жизни и к уменьшению доли благополучных членов общества. В богатых странах уровень благополучия в реальном выражении снижается.

Расслоение общества на бедных и богатых. Отчего бедные страны все больше беднеют и благосостояние большинства их жителей неумолимо ухудшается? В это же время богатые страны становятся все богаче, и качество жизни для подавляющей части их жителей неуклонно растет.

Попробуем разобраться в причинах данного явления. Обычно рост благосостояния каждого члена общества зависит от размера его личного богатства R . Величина R характеризует размер индивидуального богатства в реальном исчислении, а $R = R_{TH}$ - граница, разделяющая общество на обеспеченных (богатых) при $R = R_r > R_{TH}$, и необеспеченных (бедных) при $R = R_p < R_{TH}$. Размер богатства бедных членов общества уменьшается, а личное

⁸ В.М. Куклин. Проблемы бедных стран и стратегии ценообразования. Инвестиционный магазин, 1999, №9, с.12-14.

богатство обеспеченных растет со временем. Общее богатство обеспеченных членов общества растет, а общее богатство бедных их соотечественников уменьшается в большей или в меньшей степени в зависимости от роста или снижения национального дохода. Даже в случае уменьшения национального дохода при том же уровне потребления (при этом, разумеется, уменьшается и национальное богатство), *общий размер богатства обеспеченных членов общества, тем не менее, будет продолжать расти.*

В бедных странах за счет снижения размера личного богатства (качества жизни) многочисленной части общества, находящейся ниже черты благополучия $R = R_{TH}$, растет состояние лишь небольшой части обеспеченных соотечественников. Поддержание совокупного потребления при снижении уровня национального дохода, а также обеспечение роста благосостояния богатой части общества всегда ложится на плечи необеспеченной части его членов.

Особенностью динамики богатого общества является снижение со временем порога благополучия R_{TH} по объективным и субъективным причинам. В первом случае это обусловлено доминирующей понижающей стратегией ценообразования производителей продукции, а во втором случае - различными трансфертами (социальная помощь, субсидии и т.д.).

В бедном же обществе, власти не обладают достаточными возможностями для социальной поддержки столь большого числа необеспеченных членов общества. Рост издержек и доминирующие повышающие стратегии ценообразования производителей продукции и торговцев приводят к росту со временем порога благополучия R_{TH} .

Доминирующие стратегии ценообразования в бедном и богатом обществах. Понятно, что вероятность приобретения потребителем каждого товара с ценой, равной S , определяется величиной его индивидуального богатства R . Например, при $\alpha S > R$ (где α - некоторый коэффициент), вероятность приобретения товара потребителем - потенциальным покупателем, личное богатство которого R , невелика. А вот при $\alpha S < R$ потребитель склонен купить этот товар с большой вероятностью.

Продавцы, ориентируются на увеличение вероятного дохода, величина которого равна произведению вероятного количества продаж M_S на цену товара S , то есть, $S M_S$.

Рассмотрим изменение вероятного дохода $\Delta(SM_S)$ за счет изменения цены ΔS и изменений вероятности количества продаж ΔM_S , то есть $\Delta(SM_S) = M_S \Delta S + S \Delta M_S$. Если продавец увеличит цену ($\Delta S > 0$), то количество продаж уменьшится ($\Delta M_S < 0$). Если же он уменьшит цену ($\Delta S < 0$), то количество продаж может увеличиться ($\Delta M_S > 0$). Выбор той или иной стратегии определяется условием $\Delta(SM_S) > 0$, которое подразумевает прирост дохода.

В бедном обществе, группа лиц, которая может быть причислена к обеспеченной части общества, постепенно увеличивает свое богатство и наступает момент, когда вероятность приобретения каждым членом этой группы достаточно качественного и не дешевого потребительского товара станет велика настолько, что покупка этого товара произойдет непременно (*при этом* $R_{TH} < \alpha S < R_r$). Ясно, что другие члены общества, причисленные к неблагополучным, с течением времени откажутся от покупки подобного товара (*в этом случае* $R_p < R_{TH} < \alpha S$). Очевидно, начиная с этого момента, вероятное количество продаж M_S практически не будет изменяться. Данный товар в этом сообществе станет неэластичным, ибо потребляться он будет только небольшой, но обеспеченной группой благополучных лиц. Продавцы спустя некоторое время даже смогут позволить себе поднять цены на этот товар (до $S + \Delta S$), ибо разбогатевшие обеспеченные покупатели будут в состоянии не отказывать себе в приобретении этого уже более дорогого товара (ибо условие $\alpha (S + \Delta S) < R_r$ тоже будет выполняться). Однако рост цен на качественные и не дешевые потребительские товары будет увеличивать издержки обеспеченной группы лиц и они непременно постараются переложить часть своих потерь на все общество. Таким образом, неминуемо вырастут цены на все товары, что снизит реальные доходы многочисленных наемных рабочих, то есть увеличит значение R_{TH} или, что, то же самое, поднимет границу благополучия в бедном обществе.

В богатом обществе, снижение цены на достаточно качественные потребительские товары приводит к заметному увеличению вероятности продаж, из-за подключения все больших групп лиц - потенциальных покупателей (товар, как и следовало, окажется весьма эластичным). Кстати, увеличение вероятности продаж произойдет и спустя некоторое время, когда все большая часть благополучных лиц увеличит свое богатство настолько, что покупки этого товара станут весьма вероятными. Потери, связанные с уменьшением цены с лихвой окупаются ростом количества продаж (то есть, значение операционного левериджа, показывающего процент изменения прибыли при увеличении продаж на один процент, велико). Для продавцов, которые не желают ждать, когда все потенциальные покупатели окончательно разбогатеют, предпочтительнее несколько понижать цену, для увеличения общего дохода. Таким образом, в богатом обществе для достаточно большой группы качественных потребительских товаров будет применяться понижающая стратегия ценообразования. Речь, безусловно, идет о реальных, а не номинальных ценах. Эта стратегия снижения реальных цен на большие группы не дешевых потребительских товаров приводит к появлению стойкой тенденции снижения общего уровня цен в реальном исчислении и снижению границы благополучия R_{TH} .

Азиатский опыт. Известно, что азиатские страны активно производят множество дешевых товаров, имитирующих качественные западноевропейские и

североамериканские их аналоги. В этом видят корни экспансии азиатской экономики. Обсудим последствия подобного не вполне честного экономического поведения азиатских производителей с точки зрения обсуждаемого подхода. Азиатские производители изначально ориентировались на обширные внутренние рынки с низким уровнем среднего размера индивидуального дохода и богатства. Кроме того, достаточно широкие рынки развивающихся стран со столь же бедным населением также были в поле зрения азиатских производителей. Используя для привлечения покупателей товарные знаки, внешний вид товаров известных фирм, азиатский бизнес создал интересный прецедент достаточно дешевой жизни для потребителей своей продукции. Фактически этим самым было уменьшено значение границы благополучия R_{TH} . Множество людей в относительно бедных странах получили возможность, за счет некоторой экономии, увеличить долю сбережений, которая приводила к росту их индивидуального богатства, будучи вложенной в инструменты фондового рынка, банковские депозиты и непосредственно в инвестиции. При снижении уровня границы благополучия R_{TH} множество видов товара стало доступным для широких масс населения, тем самым увеличило эластичность продукции и провоцировало производителей снижать цены. Кстати, это также одна из причин феномена широкого распространения производства и продаж дешевых товаров-имитаторов

Таким образом, на начальном этапе развития, выбираясь из порочного круга бедности, государство должно осуществлять контроль за ценами, по крайней мере, на товары первой необходимости, для погашения объективно существующей нежелательной тенденции роста стоимости жизни. Однако, основным механизмом развития бедного общества должна стать политика привлечения инвестиций для стимулирования занятости и роста доходов населения, чтобы большая его часть покинула зону неблагополучия.

О количественных характеристиках. Распределение индивидуумов (домашних хозяйств) по богатству описывают функцией $f(R)$, а $\chi(R)$ пусть представляет собой скорость формирования чистых сбережений, то есть,

$$\chi(R) = MPS \cdot [\gamma_0(R) - T(R)] - C_0,$$

где: MPS - предельная норма сбережений, $\gamma_0(R)$ - прирост доходов данного индивидуума, $T(R)$ - налоговые отчисления (включая и, так называемые, отрицательные налоги - трансферты), C_0 - не зависящая от величины доходов доля потребления. Очевидно, потребление C будет иметь следующий вид

$$C = C_0 + MPC \cdot [\gamma_0(R) - T(R)],$$

а налоговые отчисления и трансферты можно записать как разность

$$T(R) = T_0(R) - tr(R).$$

Интегрируя величину $f(R) \cdot \gamma(R) \cdot R$ получим величину чистых инвестиций в стране (если предположить, что все сбережения через финансовых посредников трансформируются в инвестиции и не вывозятся из страны), суммируя $f(R) \cdot R$ по всем индивидуумам, найдем величину их суммарного богатства, а интеграл по $f(R) \cdot \gamma_0(R) \cdot R$ даст национальный доход.

2. 7. ...Минус тенизация всей страны⁹

О теневой стороне украинской экономики не писал, наверное, только ленивый. Эта тема набила оскомину у пишущих и читающих. Однако в период грандиозного предвыборного шоу приходится к ней возвращаться.

В представлении большинства населения теневая экономика - это незарегистрированные и упрятанные в потайных местах цеха, которые делают разную нелегальную продукцию (в основном, подделки, некондиционный товар с чужим брендом) и контрабандисты. Они не платят налоги, зарплату работникам выдают в конвертах, бессовестно подкупают низкооплачиваемых представителей администрации и правоохранительных органов. Большинство наших соотечественников традиционно полагает теневиков просто ловкими молодцами, не очень им симпатизирует, но и к преступникам не причисляет. Там где честный немец тут же бы их "сдал" властям, "пересичный" украинец и не помышляет об этом. Не столько от боязни за последствия, сколько от традиционной нелюбви к властям и характерного для него безразличия.

В последнее время в стране все больше говорят о коррупции и о теневых операциях значительно большего масштаба. Правда, в условиях невнятной местной статистики, при отсутствии сколько -нибудь вразумительных данных о состоянии отраслей экономики даже специалистам трудно судить, что же собственно происходит в стране. Наиболее интересную информацию об украинской экономике иногда проще найти в российских и западных источниках. Иностранным и местным специалистам приходилось по крупицам собирать осколки этой украинской теневой мозаики, чтобы хоть приблизительно оценить масштабы теневой экономики и её последствия.

Немцы, которые поначалу бодро взялись за оценку объемов украинской теневой экономики несколько лет назад, решили оценить её уровень по сопоставлению объемов легальной продукции с количеством используемых энергетических ресурсов. Цифры получились такие невероятные, что даже сами немцы засомневались. Им не приходило в голову, что сам по себе уровень бесхозяйственности столь велик. Оценивали теневую экономику также по

⁹ В.М. Куклин. ...Минус тенизация всей страны. Деловая жизнь, 2002, №2-3, февраль - март, 8—9.

количеству продаваемой на Украине инвалюты - долларов США. Действительно, для удовлетворения валютных appetites населения каждый год наши местные банки самолетами завозили по паре миллиардов вновь отпечатанных долларов в больших упаковках. Публикации еженедельника "Эксперт" свидетельствовали, что в 1997-1998 годах, значительная часть потребителей России обеспечивалась восточно-украинскими меховыми и кожаными изделиями с объемом реализации в несколько сотен миллионов долларов, а налоговые службы Украины об этом и не догадывались. Набила всем оскомину и история с незаконно производимыми в Украине компакт-дисками, производители которых не собирались оплачивать лицензии на использование чужой интеллектуальной собственности.

Время от времени, у очередных арестованных или задержанных за границей наших очень влиятельных персон (ОВП, или, если хотите, VIP) обнаруживались в багаже или на счетах, к которым они так поспешали, такие умопомрачительные суммы, что это приводило оставшихся на Родине соотечественников в состояние глубокой задумчивости. Задумчивость "пересичных" украинцев проистекала от острого любопытства, досады и полного непонимания, как такие деньги там оказались.

Попробуем и мы осознать, что же до последнего времени собой представляла экономика Украины. Прежде всего, примем во внимание тот факт, что по валовому доходу в последнем местном рейтинге лучших компаний Украины (см. приложение к Инвестгазете от 30 мая 2001 года) "Топ -100" лидируют посредники (25% от общего объема). Причем, несколько десятков могучих даже по европейским меркам металлургических предприятий заработали меньше (23%), не говоря уже про энергетиков (15%). Занимательно, что посредников-то всего десяток, но места в рейтинге у них в самом верху. Контролируют их несколько олигархических групп, которые и определяют ценовую политику при продаже сырья экспортерам- производителям продукции или покупке у них готовой продукции. Понятно, что в этом случае трудно удержаться от соблазна увеличить свою рентабельность, даже за счет предприятий, производителей готовой продукции на экспорт, горнодобывающих предприятий, да и нас с вами. Если, к примеру, вспомнить о перманентном "эксперименте", состоящем в снижении налоговых и иных отчислений горнометаллургического комплекса в бюджет. Хотя какая рентабельность, прибыли у посредников, видимо, из-за очень больших издержек практически не было. Для лучшей организации финансовых потоков в таких несложных схемах привлекались некоторые активные украинские банки, обладающие необходимым кадровым потенциалом и капиталом не только украинского происхождения.

Экспортеры, которые были вынуждены продавать половину экспортной выручки по официальному курсу, который ничтоже сумняшеся конструировал НБУ, также кое-чему учились. Иначе трудно объяснить опубликованные, видимо с досады, советниками прошлого премьера данные о динамике дебиторской и

кредиторской задолженности предприятий Украины по внешнеторговой деятельности. Если несколько лет назад эти задолженности практически совпадали, то в последнее время кредиторская задолженность во много раз стала превосходить дебиторскую. Наши предприятия-экспортеры оказались в долгах как в шелках у иностранных контрагентов и при этом не проявляли никакого беспокойства, что насторожило этих высокопоставленных украинцев (см., например, Бизнес. № 46 (357) 1999 г). Затем было высказано предположение, что должны, видимо, украинские предприятия своим (например, офшорным или иным) собственным посредникам и дочерним структурам. Долг образовался, скорее всего, в связи со сложным характером и высокой требовательностью международных контрактов и сделок. Кстати, облегчилась и конвертация гривни в твердую валюту и её сохранение в случае возникающего обычно как всегда некстати обвала курса гривни: долги - то отдавать надо. И не так уж нужны теперь ЛОРО-счета, которые не нравились НБУ и другим внешним организациям.

Понятно, что уход от налогов, взвинчивание цен на сырье и продажа готовой продукции посредникам по заниженным ценам нужны были крупному бизнесу, прежде всего, для консолидации капитала и дальнейшей экспансии. Подобные не вполне корректные схемы консолидации капитала обусловлены сложностью привлечения финансовых средств крупным бизнесом и на внешних рынках, и на финансовом рынке Украины. Иностранцы нас пока не жалуют, а банковская система Украины не способна даже к среднесрочному кредитованию реального сектора. Раздраженные предприниматели часто спрашивают для чего она собственно существует, ибо для проведения расчетов между предприятиями можно создать простую государственную банковскую структуру на базе многофилиального Ощадбанка, где было бы больше порядка и много меньше затрат. В свое время наблюдая удручающую неэффективность частной банковской системы, южно-корейское правительство вернуло все банки в государственную собственность и ситуация с кредитованием хозяйства резко улучшилась.

Можно дальше обсуждать возможные механизмы присваивания денежных средств за счет различных схем снижения реальной рентабельности предприятий, за счет не целевого использования бюджетных средств, за счет монопольного завышения цен и тарифов, за счет неплатежей и уменьшения и без того ничтожной зарплаты работников. Колоссальный административный ресурс используется крупным по меркам Украины бизнесом для сохранения статус-кво в структуре распределения финансовых средств, борьба за контроль над ними и над источниками сырья идет лишь между несколькими олигархическими группами. Вне всякого сомнения, все махинации вскроются и станут вполне очевидными. Утверждения, что средства «консолидировались» формально не нарушая Закона, - это далеко не факт, ибо еще никто как следует не брался за выяснение законности операций. Одни - по причине боязни, другие - по причине

некомпетентности, третьи - по банальному отсутствию заказчиков и нежеланию бесплатно работать. Если квалифицированные специалисты получают строгий или оплачиваемый заказ разобраться с «умельцами» из нашей новой "элиты", то они это сделают весьма быстро и успешно.

Вот ежели эти финансовые средства будут вложены в местное производство и оно станет эффективно работать, исправно платить налоги, не утаивать прибыль, созданные рабочие места будут способны вполне обеспечивать работающих на этом предприятии людей, потребитель будет охотно приобретать продукцию, то существует большой шанс фактически реабилитировать эти не вполне легитимные приобретения и накопления. Можно согласиться с известным российским экономистом А. Ивантером, который заметил, что «приватизация будет признана легитимной ровно тогда, когда станет эффективной». Подобное утверждение легко обобщить на все не вполне легитимные приобретения и накопления.

Было бы не вполне справедливым не упомянуть те действия властей, которые трудно признать корректными. Немыслимые государственные поборы на развивающийся бизнес и совсем небогатое население стимулируют их всех на уклонение от обязательных платежей и делают практически все население страны нарушителями Закона. Ситуация абсурдна. Значит, что-то надо менять в наших правилах. Государство задолжало многие миллиарды гривен экспортерам по возврату НДС и совершенно не собирается их возвращать. Негодный пример для подражания. Налоговые органы гонятся за мелкими и не замечают крупных неплательщиков налогов и сборов. Это формирует атмосферу безнаказанности, создает устойчивые представления о том, что все вопросы налогообложения можно решить внеэкономическими методами. Исполнительная власть и законодатели повышают тарифы и не заботятся об адекватном росте доходов населения. Внутренний спрос в стране на очень низком уровне (из того немногого, что мы производим, лишь треть потребляется внутри страны - это для страны с таким большим населением - нонсенс), но у нас одна из самых больших в мире ставка налога на добавленную стоимость (НДС). Напомним, что этот налог изначально был придуман для подавления потребительского спроса. Зачем же это делать? Иностранные специалисты из МВФ и Мирового банка, чисто формально и очень издалека рассматривая ситуацию в Украине и не вникая в наши проблемы, советуют увеличить сбережения и в качестве стимулятора сбережений рекомендуют подавить потребление. Это, наверное, сработало бы в их странах, где принято сберегать средства в банках или скупая ценные бумаги, что позволяет все эти сбережения вложить в развитие экономики. Но это не сработает в Украине, где население денежные сбережения пакует в чулок и,

конвертируя гривню в американскую валюту, прячет затем её под матрац. Можно подумать, что наше правительство этого не знает. Так зачем вводить такие высокие ставки НДС? Видимо потому, что этот налог проще всего собирать - никто не увернется?

Постоянно идут разговоры про развитие реформ, но никто из чиновников не может внятно сформулировать, в чем они заключаются. Не очень владеют вопросом и законодатели. В выступлениях наиболее активных и внешне респектабельных представителей исполнительной и законодательной власти нет содержательной информации для экономически грамотной аудитории.

Управление страной только тогда конструктивно, когда интересы всех влиятельных социальных слоев общества (пока не хочется говорить об элите) не входят в противоречие с принимаемыми решениями. Убедить эти влиятельные силы в Украине, то есть, законодателей, исполнительную власть и олигархию, содействовать (или хотя бы не мешать) программам развития экономики и вывода её из тени можно было бы только опираясь на поддержку самых широких слоев населения. Для этого следовало бы решиться называть все происходящие явления своими именами, обеспечить гласность, прозрачность и действенность всех решений Верховной Рады и правительства при полном и безоговорочном верховенстве Закона. А, главное, представить рациональную и доступную для понимания широких масс населения, программу действий. И, конечно, надо бы иметь желание законодателей и исполнительной власти всем этим заняться всерьез.

2.8. О реформах и их последствиях¹⁰

В России поначалу смело пошли на введение специальных счетов для обеспечения оплаты и возмещения НДС, но, похоже, призадумались. Реакция российской бизнес - общественности оказалась весьма негативной. И это при том, что с этих счетов российское предприятие могло переводить деньги на обычный счет и обратно без ограничений. Но пока проблема специальных счетов в России не актуальна - российские власти думают.

В Украине чтобы крупные бизнес-структуры (а это, в основном, экспортеры) не возражали против подобной полезной для властей реформы, им пообещали автоматическое возмещение НДС. Это их весьма заинтересовало. Ибо раньше с возмещением НДС у экспортеров были проблемы. Но средние и мелкие бизнес - структуры непременно столкнутся с замораживанием финансовых средств, которые будут получены и резервированы для оплаты НДС, и тех которые будут возвращены государством при возмещении оплаченного ранее универсального акциза. Ранее этими средствами предприятия могли

¹⁰ В.М. Куклин. Новая ситуация, которая вернет нас в старые времена. Деловая жизнь 2004, №4, с.15.

пользоваться, теперь фактически ими пользоваться нельзя, кроме как для оплаты налогообложения. Ибо перевод средств со специального счета на обычный, украинскими чиновниками пока не предусмотрен.

Чиновникам эта схема показалась замечательной, но им как всегда не хватает дальновидности. Посоветоваться и широко, в печати обсудить эту реформу с бизнес - общественностью, профессорами экономики, которых у нас, как и чиновников, множество, с иностранными специалистами у наших властей желания не было. А зря. Бизнес - общественность и квалифицированные ученые ведь не в восторге от этой реформы. Чиновники нашли, правда, поддержку у Мирового банка, весьма озабоченного возвратом Украиной полученных ранее кредитов.

Доля НДС в платежах – это 20%, значит, почти пятая часть (хотя апологеты реформы говорят, что меньше) средств так или иначе будет выведена из хозяйственного оборота предприятий. Чтобы сократить такие потери оборотных средств, значительная часть транзакций снова уйдет в тень, из которой они совсем недавно и с такой осторожностью выбрались. Таким образом, выгоды бюджета от введения специальных счетов (улучшение контроля, легкость применения санкций, списывание средств со счетов в пользу государства) могут быть к досаде властей уменьшены потерями от частичного возврата экономики в тень. Темпы роста экономики, которые определяются по формальным показателям, скорее всего, несколько уменьшатся. Иностранных инвесторов и международные финансовые институты это насторожит, придется пояснять. Интересно, соответствующие министерства к этому готовы?

Банковская система, понесет потери не только от практически бесплатной услуги открытия специальных счетов и перераспределения денежных потоков в пользу лояльных к налоговой службе банков. Дело в том, что накачиваемая эмиссией Нацбанка денежная масса в большой степени связывалась увеличением объема проводимых через банковскую систему платежей растущей экономики, которая к тому же в последние годы постепенно выходила из тени. Сворачивание операций через банковскую систему и уход платежей в тень, приведет к давлению ставшей излишней денежной массы на товарный и денежный рынки. В одном случае это способно поднять цены, что нежелательно, в другом - снизит процентные ставки, что немного подсластит пилюлю реальному сектору - предприятиям.

Снова наличная гривня существенно подорожает относительно гривни безналичной. Это может обрадовать спекулянтов и те отечественные банки, которые в условиях нормального хозяйствования были не столь успешны.

Нацбанк Украины, похоже, столкнется с завышенной в новых условиях денежной массой уже сейчас, а не через некоторое время. Рост денежной массы грозил обвалом украинского денежного рынка в будущем, но налоговая реформа способна приблизить это отдаленное будущее к нынешнему сегодня. Нацбанк,

прежде и теперь, скупая доллары, поддерживал курс гривни к доллару искусственно. Скупать приходилось много и взамен Нацбанк печатал новую гривню, да еще такими темпами, что количество украинских денег каждый год росло больше чем на треть. С этими реформаторами в правительстве Нацбанку придется уже сейчас отказываться от привязки гривни к доллару, вязать её к корзине валют или к евро, отпускать курс доллара на внутреннем рынке. Интересно, Нацбанк к этому готов?

Напомним, что Россия, обеспокоенная ростом предложения денег из-за перманентной рублевой эмиссии (Центробанку РФ тоже приходилось скупать громадные объемы нефтедолларов, для предотвращения укрепления местной валюты) вроде собирается-таки привязывать рубль к евро и отвязывать его от доллара. Понятно, что тогда доллар подешевеет на российском рынке. Если Украина, как и прежде, поступит аналогично, то доллар заметно подешевеет относительно гривни, которая тоже может быть привязана к евро, так как больше ей не к чему привязываться.

Итак, чиновники, кардинально решая свой наболевший вопрос с НДС, сформируют в стране новую экономическую ситуацию, которая чем-то очень напоминает прежние времена.

3. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

3.1. Проблемы управления и экономические риски.¹¹

Для эффективного государственного управления полагают необходимым иметь мощную политическую силу и разумную схему действий, не вызывающую протеста со стороны элиты и электората. Достаточно ли этого?

К чему мы пришли? Реальные рычаги воздействия на экономику находятся в руках ряда территориальных и отраслевых финансово-производственных группировок, которые имеют достаточно тесные связи с политическими партиями и отдельными законодателями, активно сотрудничают с ключевыми фигурами исполнительной власти. Трудно определить в какой степени хозяйственные структуры (особенно крупные экспортеры и естественные монополии), находятся в тени. Уже сложилась система перераспределения доходов от этих производств в пользу формального и неформального руководства подобными структурами.

Какую-то власть имеет Центральный аппарат правительства и администрация Президента, которые также в значительной степени заняты самостоятельной экономической политикой.

¹¹ В.М.Куклин. Проблемы управления и экономические риски. "Инвестиционный магазин " 1999, №1, с. 4-5.

Банковская система в условиях сильного финансового кризиса занята собой и только обеспечивает ту часть платежей в стране, которая еще осталась. Ибо остальная хозяйственная деятельность ориентирована на бартер. Нацбанк обеспокоен проблемой устойчивости гривни и остальные заботы перед этой свехзадачей отступают на второй план*. Для создания привлекательности гривни, сжимается денежная масса, что, к сожалению, сдерживает снижение цены кредита и подавляет реальный сектор. Комбанки, потеряв источники доходов на рынке госдолга, отчаянно ищут новые механизмы зарабатывания денег. Но при этом серьезное кредитование промышленности банковским менеджментом практически не обсуждается.

Фондовый рынок замер: обеспечивающие спрос на этом рынке иностранцы (или местные «новые украинцы», замаскированные в офшорах под иностранцев) потеряли интерес к украинским ценным бумагам.

Приватизация, из-за обвала цен на активы, стала мало интересной для госбюджета, и усилия левых по ее торможению поддерживаются неспособностью новой буржуазии договориться.

Множество предприятий формально являются банкротами, но массовое применение процедуры банкротства тормозиться не столько неразвитостью механизмов и процедур, сколько нежеланием нарушить статус-кво и нежеланием допустить нового массового передела собственности. В этом не заинтересованы как уже обросшие собственностью сильные мира сего, так и те из чиновников и политической элиты, которые обладают реальным контролем над активами и желают этот контроль легально переоформить в право собственности. Правда, некоторым из них это переоформление даже не нужно, контроль над активами позволяет им перераспределять доходы предприятий без особых проблем. Поэтому многие влиятельные силы заинтересованы в сохранении статус-кво, и в неприменении процедуры банкротства в её радикальной форме. Следствие - сохранение режима массовых неплатежей, дальнейший рост взаимозадолженности и бартеризации.

Даже столь вожащенное снижение налогов и отмена обязательных отчислений, без банкротства или основательной реструктуризации наиболее хронических неплательщиков, все равно не позволят эффективно кредитовать экономику. Давайте исключим из рассмотрения коррупцию и не целевое использование бюджетных ресурсов. И в этом случае можно показать, что, любые объемы привлеченных финансовых средств, многократно поменяв хозяев, непременно пропадут в дырявых карманах ослабленных и неперспективных предприятий.

Все чаще кризис в Украине полагают в значительной степени политическим, а причину нынешнего состояния экономики видят в неэффективном управлении.

Взоры многих финансистов (в том числе и тех, кто получил международное признание), обращаются в сторону значительной долларовой массы, находящейся в руках соотечественников, которая пока с успехом выполняет в Украине не только функции средства накопления, но и средства платежа, правда, на теневом рынке. Появился соблазн легализовать эти функции в рамках банковской системы. Гривня станет тогда более декоративной, но и хлопот с ней будет меньше.

Управление и политические риски. Международные финансовые структуры и многочисленные эксперты предлагают нам проверенный на слаборазвитых странах (хотя и не до конца) сценарий экономического развития. Капитал по этому сценарию концентрируется в руках немногих, за счет, увы, основной массы населения. Происходит либерализация работы всех внутренних рынков. При этом обнищавшее население терпеливо ждет, когда перераспределение национального богатства страны сильными мира сего естественным образом остановиться. Надо полагать, что **на каком-то этапе последние поймут, что эту страну у них уже никто не отберет и следует наладить в ней нормальную жизнь.** Производственные структуры, сосредоточив местный капитал и привлекая свободные финансовые средства с международных рынков, постепенно интегрируются в мировое хозяйство. Начнет расти национальное богатство, и часть заработанных обновленными предприятиями средств достанется, в конце концов, основной массе населения.

Проблема в том, что «испорченное» коммунистическим воспитанием население постсоциалистических стран не желает примириться не столько с нищим и жалким существованием (этим нас не удивить), сколько с легальным сосредоточением национального богатства в руках немногих. Ускорение реформ по вышеприведенному сценарию замедляется, интеграция в мировое хозяйство задерживается. Наступившая стагнация приводит к падению уровня жизни населения, а перераспределение национального богатства властями и верхушкой менеджмента приобретает нелегальные формы, которые трудно отличить от примитивного воровства. А договориться политическим структурам, власти и высшему менеджменту все трудней, ибо необходимый уровень концентрации средств и активов может быть достигнут при все большей степени отстранения от них населения. Ибо с каждым днем падает рыночная цена производственного механизма и инфраструктуры нищающей страны.

На первый взгляд выхода из этой ситуации нет. Действительно, патовая ситуация хорошо иллюстрируется расстановкой сил в Верховной Раде. Множество движений и фракций (отражающих интересы все тех же

территориальных и отраслевых групп) практически не может договориться между собой. При этом, они постоянно конфликтуют с высшим эшелоном исполнительной власти. Не потому ли законодатели объединяются только при принятии ограничительных или запрещающих решений?

Такой специфический эффект *«собаки на сене»* в украинском варианте обусловлен недостаточной концентрацией реальной власти и/или несовершенством механизмов исполнения закона (что часто одно и то же). Выбирают вариант решения типа «отложить», так как выиграть не вмогуту, а проиграть очень не хочется.

Поиск решений и разработка программы действий. Для выхода из кризиса следовало бы предложить людям разумную программу действий для обеспечения экономического роста и улучшения благосостояния населения. Производственная и финансовая элита, политические силы должны иметь основательные мотивы для ее поддержки. На основе подобной программы быстрее найдут общий язык разные общественно-политические движения и партии. Если нас не устраивают сценарии развития, которые предлагаются иностранными экспертами и поддерживаются международными финансовыми организациями, то следует найти тот путь, который бы не вызывал такой протест со стороны населения. Или предложить компромиссный вариант, который бы позволил рассчитывать на международную финансовую поддержку. Однако пока такой программы выхода из затянувшегося кризиса нет (ни у нас, ни у наших иностранных советников), и нет понимания того, как выбираться из этого тупика, в который загнали наши постсоветские державы их прежние недалекие и амбициозные руководители. Не имея цели, трудно управлять такими большими системами как государство. Поэтому усилия интеллектуальной элиты должны быть направлены на поиски механизмов выхода из кризиса. А руководителям государства пора бы понять, что подобные усилия следует поддерживать не только морально.

Управление и экономические риски. Предположим, что программа или её основы разработана. Достаточно ли этого? Скорее всего, нет. Видимо, пока не будет консолидации власти (подобно тому, как для развития экономики требуется концентрация капитала) эффективное управление невозможно. Слабая власть не способна подавить деструктивные и просто хаотические тенденции и вынуждена идти на поводу у мощных промышленно-финансовых группировок. Последние, преследуя свои частные интересы, способны разрушать свою среду существования. Вредит не только ослабление нормальной конкуренции, возникшее из-за откровенного лоббирования и правительственной поддержки интересов отдельных отраслей и территорий.

Вредит и непредсказуемость исполнительной и законодательной высшей власти, часто в угоду отдельных структур изменяющей

условия экономической жизни в стране. Напомним, что по определению, экономический риск – это величина, связанная со значением разброса относительно наиболее вероятного результата. Чем больше разброс, тем больше риск. Поэтому поведение правительства и законодателей, которые часто изменяют правила поведения на внутренних товарных и финансовых рынках, значительно увеличивает риск хозяйственной деятельности и отпугивает инвесторов.

В условиях неэффективности сбора налогов, непрозрачности множества теневых операций, превышения своих полномочий региональными аппаратами власти, возможности верхнего эшелона власти в управлении страной ограничены. В этом случае резкое изменение правил экономической деятельности приведет к дополнительному ослаблению контроля над ситуацией. Так же как водитель на мокрой дороге должен отказаться от резких движений, так и руководство страной при ослаблении своих функциональных возможностей, должно перейти на более мягкий режим управления.

Изменение условий и правил, кстати сказать, больше всего не устраивает иностранных инвесторов, которые стабильность экономических отношений считают необходимым (хотя и не достаточным) условием своего появления в Украине. Остро стоит проблема формирования эффективного собственника, т.е. собственника который несет ответственность за благополучие предприятия (причем не только экономическую, моральную, но и правовую, для чего вносятся законодательные изменения в соответствующие процедуры). Бизнесмены, а также в большей степени, чиновники и высший менеджмент все еще не верят, что у них никто не отберет эту страну. Очевидно, и здесь правительству и региональной власти надо искать подходящие методы формирования эффективного собственника, применяя разные виды банкротства, принудительной реструктуризации, национализации с дальнейшей перепродажей стратегическому инвестору и т.д. При этом, наиболее эффективных собственников и менеджеров следует привлечь на свою сторону, создавая для них более благоприятный экономический климат.

3.2. В чем корни коррупции и плохого инвестиционного климата, вызывающих беспокойство иностранных инвесторов?¹²

Из-за рубежа постоянно напоминают о недопустимом уровне коррупции и о неблагоприятном инвестиционном климате в Украине.

¹² В.М. Куклин. В чем корни коррупции и плохого инвестиционного климата, вызывающих беспокойство иностранных инвесторов? "Деловая жизнь" 2001, №3-4, с.37,43.

Однако причины этих явлений обусловлены, в значительной степени, противостоянием местной олигархии и крупного иностранного капитала, желающих получить контроль над активами страны.

О причинах неблагоприятного инвестиционного климата. Сравнивая объемы инвестиций с объемами вывезенного из стран постсоциализма капитала, легко заметить значительное превышение второго над первым. Поэтому напрашивается вывод о необходимости формирования в Украине благоприятного инвестиционного климата. Обычно под этим понимают создание приемлемой правовой базы (такой же, как на Западе), организацию льгот для инвестирования иностранного капитала, ликвидацию бюрократических препон и снижение налогового бремени.

Правовая база действительно не столь основательна и Законы в постсоциалистических странах не всегда строго выполняются. В них часто больше намерений, чем руководств к действию, но ситуация постепенно меняется. Многие местные предприниматели уже все больше используют судебные процедуры для разрешения конфликтов. Появляются во множестве прецеденты правового разрешения спорных вопросов, то есть практика, которая усиливает действенность Закона.

Что касается льгот, то многие иностранные стратегические инвесторы и владельцы предприятий сами открещиваются от них, желая работать в национальном режиме, когда все требования к участникам хозяйственной деятельности одинаковые.

Бюрократические проблемы часто сильно преувеличены, ибо в отличие от несговорчивых западных бюрократов, у наших чиновников богатые иностранцы легко находят понимание.

Относительно налогов, экономисты отмечают, что доходы государства не должны достигать четверти национального валового продукта, а реально они порядка трети этой величины в России и лишь несколько меньше в Украине. Но куда деваться, если этот национальный продукт пока невелик. Но, судя по деятельности табачных, кондитерских фабрик, предприятий пищевой промышленности в Украине, которые уже довольно давно находятся во владении иностранцев, даже столь большие налоги их беспокоят мало.

Но куда интересней другое. Известный шведский экономист А. Ослунг отмечает неудовлетворительное управление предприятиями и считает эту проблему наиболее важной для постсоциалистических стран в составе бывшего СССР. Он, да и не только он, а и другие ведущие иностранные экономисты рекомендуют пока не ждать инвестиционного бума в Украине и в России, а прежде навести порядок в системе управления производством. Попробуем разобраться в том, что они собственно имеют в виду. В подобных высказываниях легко просматривается обеспокоенность иностранных инвесторов не столько

недостаточным профессионализмом управленцев, сколько сопротивлением местной управленческой элиты активному проникновению иностранного капитала в страну, некорректным поведением менеджмента этих предприятий по отношению к иностранным акционерам, нанесением им морального и материального ущерба, как прямого, так и в форме упущенной выгоды.

Наши "ответ Чемберлену" или "эффект собаки на сене". Но отчего же столь недружественное отношение к иностранным партнерам у украинских управленцев и акционеров? Дело в том, что небогатая местная управленческая элита, пользуясь скрытой поддержкой властей на местах, может противопоставить превосходящей мощи иностранного капитала только лишь административный ресурс и неконкурентные методы ведения бизнеса. Именно это сопротивление влиянию иностранного капитала на управленческие решения и процессы распределения прибыли со стороны местных топ-менеджеров при негласной опоре на властные структуры и раздражает иностранцев, которые в этом видят явное проявление коррупции.

Однако не следует закрывать глаза и на настойчивость иностранного капитала, желающего получить полный контроль над наиболее высокорентабельными предприятиями Украины. При этом иностранцы явно не спешат вкладывать средства в модернизацию и развитие производства, в организацию сбыта продукции в другие страны, и тем более, в социальную сферу. Именно поэтому и возникает конфликт интересов, который приводит к эффекту "собаки на сене".

С одной стороны, наши предприниматели желают сохранить контроль над национальными хозяйственными структурами, но не в состоянии в полной мере изыскать средства для восстановления и развития хозяйства, а также обеспечить поставки сырья и сбыт продукции в возрастающих объемах.

Мешает этому и откровенное воровство и фактический рэкет безразличных к судьбам предприятий новоиспеченных финансово-олигархических структур, которые бессмысленно "душат куриц несущих золотые яйца" (читай предприятия), ради получения немедленной выгоды. У большинства, так называемых, топ-менеджеров постсоциалистической эпохи хватает ума разрушить примитивные схемы тотального воровства на подконтрольных предприятиях, обеспечить непрерывность поставок сырья и реализацию продукции. Но всё это делается лишь ради внедрения более изощренных форм изъятия оборотных средств хозяйственных структур за счет завышения стоимости сырьевой составляющей и снижения продажных цен. Экономический эффект от усиления контроля и лучшей организации финансово-производственной деятельности, внедренных новыми управленцами, фактически сводится на нет масштабными изъятиями

средств. Это лишает предприятия будущего, часто не давая возможность восстановить основные фонды, не говоря уже о модернизации оборудования и, тем более, о внедрении новых технологий.

Из-за недостатка средств и неэффективной экономической политики восстановление производственного потенциала и освоение новых рынков сбыта собственными силами будет происходить слишком медленными темпами, что неприемлемо.

В свою очередь иностранным инвесторам и предпринимателям, привлеченным высокой доходностью местного украинского и российского бизнеса, не удастся, за редким исключением, контролировать денежные потоки и оперативно-финансовую деятельность местных топ-менеджеров. Многочисленные примеры, когда иностранные инвесторы теряли не только возможность контроля над деятельностью управленцев, но и немалые средства и капитал, настораживают западных финансистов и бизнесменов. Именно это и приводит к сдерживанию инвестиционной деятельности в целом и останавливает иностранные инвестиции, в частности. Наличие олигархических групп, обладающих значительным административным ресурсом и имеющих собственные не всегда корректные рычаги воздействия на партнеров по бизнесу, не только обостряет не вполне конкурентную борьбу за ресурсы и активы внутри страны, но и отпугивает иностранных инвесторов, способных финансово поддержать экономику Украины.

Что делать? Конечно, правительство должно ограничить аппетиты местных крупных финансово-промышленных групп до приемлемого уровня. Но если даже правительство урежет аппетиты местных крупных бизнесменов, без привлечения больших объемов дополнительных финансовых и материальных ресурсов иностранного происхождения процесс восстановления, обновления и развития предприятий Украины может не состояться. Поэтому нет альтернативы масштабным иностранным инвестициям и нашим крупным акционерам и управленцам придется-таки договариваться с представителями крупного иностранного капитала.

С другой стороны иностранным инвесторам стоит осознать, что в своей политике экспансии на рынки постсоциалистических стран следует в большей мере учитывать интересы местной бизнес-элиты и населения страны. Объемы производственных фондов в реформирующих свою экономику бывших социалистических государствах значительно превосходят соответствующие объемы фондов развивающихся стран, что приводит к более ожесточенной борьбе за контроль над активами. Менталитет и уровень образования населения

постсоциалистических стран иные, чем в развивающихся странах и беззастенчивое политическое и финансовое давление здесь вызывает сильное сопротивление, включая и саботаж решений правительства, принятых в угоду интересам международного бизнеса.

Кстати, пример бывших социалистических стран Центральной Европы, который часто приводят иностранные советники, не характерен, ибо только боязнь опять оказаться под контролем России заставила их элиту согласиться на почти полную распродажу государственной собственности иностранцам.

3.3. О дальновидности или кто способен вывести общество из кризиса¹³

Как известно, среди обычных людей, увы, не так много по настоящему умных, а среди умных, опять же увы, не так много мудрых. Умный человек в состоянии найти решение сложной задачи, но мудрый, кроме того, способен оценить последствия принимаемого решения. Поэтому мудрые люди – это, как правило, люди немолодые, умудренные жизненным опытом, который они были способны усвоить.

Образованным людям, то есть тем, кто много учился и много знает, конечно, легче быть умными, ибо знания – это строительный материал для принятия решения. Мало знаешь – будешь строить нечто подобное сараю, так как материала маловато. Много знаешь – можно построить что-нибудь путное и основательное. Малосведущие, но инициативные и достаточно неглупые люди склонны предлагать простые решения сложных вопросов. Принятие этих решений впоследствии оборачивается или большой бедой или, в лучшем случае, большим конфузом. Осложняет ситуацию то обстоятельство, что за ошибки, некомпетентность и недальновидность расплачиваются далеко не всегда их виновники.

Среди политиков и руководителей, много людей решительных, харизматических личностей, весьма и вполне симпатичных. Но, увы, не всегда в достаточной мере образованных. Ситуация осложняется ещё и тем, что круг стоящих перед ними задач очень широк. Поэтому им следовало бы поручать вырабатывать решения специалистам, затем выслушивать их доводы и выбирать нужное направление деятельности.

В Украине денег на специалистов и консультантов не предусмотрено и наша исполнительная и законодательная власть пытается самостоятельно принимать решения. Понятно, что такая форма управления снижает контроль со стороны общественности и развязывает руки руководству. Борьба множества индивидуальных и клановых интересов, некомпетентность и недальновидность приводят к тому, что политическая структура никак не сформируется, в создании

¹³ В.М. Куклин. О дальновидности или кто способен вывести общество из кризиса. Деловая жизнь, 2003 г.

правовой среды никто не заинтересован и при этом украинская экономика остается неэффективной. Существуют и дополнительные ограничения при решении конкретных задач, которые связаны со значительным дефицитом финансовых средств. Они выделяются скудно и тратятся порой нецелевым образом.

Видимо, наши чиновники и законодатели отчаялись найти возможность навести порядок в нашем с вами государстве и отыскать всеобъемлющие решения насущных вопросов бытия. Они занялись латанием дыр, частичным косметическим ремонтом ветхого государственного и муниципального хозяйства, а некоторые, по пути, и обеспечением собственного благополучия. Уже никого не удивляет, что сколько-нибудь значимые чиновники, руководители и законодатели разного уровня частенько живут не по тем средствам, которые им формально обеспечивает их должность и положение. Народ уже не видит в этом ничего предосудительного, а отдельные представители слуг народа все меньше стесняются демонстрировать свой не всегда скромный уровень жизни и откровенное пренебрежение к Закону.

Чиновники резко увеличили издержки мелкого и среднего бизнеса, который до сих пор не может поднять голову и это при самой низкой в регионе средней зарплате. Действительно, отчего бы это в Украине зарегистрированных малых предприятий оказалось в десятки раз меньше, чем в Польше. А ведь мелкий и средний бизнес – это тот источник, который способен накормить украинский народ, большая часть которого живет за чертой бедности.

Украинская элита быстро теряет форму, ведя напряженный нездоровый образ жизни. Их дети, обеспеченная молодежь, видя легкость, с которой создавался властный и материальный потенциал отцов, тоже не задумываются о своем будущем. Нынешняя элита даже не чувствует, что в стране формируются условия для новых радикальных разделов имущества и власти, что растет мощная волна решительных и не имеющих никаких моральных тормозов людей, желающих отнять не вполне легитимно приобретенную собственность. Высокий уровень моральной распущенности и правовой нигилизм становятся нормой жизни в стране. Безответственность и алчность не могут не рождать многократно усиленные подобные чувства. Другой опасностью для нынешней элиты может быть бунт, который в этих краях, если уж случается, то страшен.

Нежелание элиты формировать правовую и социально справедливую среду, которая могла бы ей помешать использовать упрощенные схемы приватизации государственной собственности, способно привести к хроническому социально-политическому кризису и формированию коррупционного и криминального государства. А занятое выживанием население получит малообеспеченную жизнь в условиях полицейского и криминального произвола. В случае перехода к жесткой бескомпромиссной борьбе за власть, где все средства будут хороши, материально обеспечившие себя представители

потерявшей власть элиты начнут покидать страну, спасаясь от непримиримых конкурентов, желающих отобрать их состояния и собственность. Нелегитимность приобретений обязательно привлечет к ним внимание и криминального мира, который найдет счастливых обладателей этой собственности и на Западе. Пришедшие к власти также могут отобрать собственность у своих предшественников, используя отсутствие срока давности у ответственности за неуплату налогов, чем грешили и грешат поныне многие новые украинцы.

Занятые своими внутренними проблемами представители всех видов власти снижают контроль за социально значимыми технологическими процессами, на которые выделяемые средства тратятся известным, так называемым, нецелевым образом. Можно дожидаться, что наши города будут окружены горами мусора; так называемую, воду нельзя будет использовать даже для купания в те немногие счастливые моменты, когда она будет подаваться в дома; уровень инфекционной зараженности воды и воздуха дойдет до такой степени, что появятся признаки тотальной в своем многообразии эпидемии, близкой к сепсису. У многих из нас порой появляется ощущение, что если вдруг топят хорошо в холодное время года, то лишь для того, чтобы обанкротить предприятия топливного комплекса, сменить его руководство. Ибо полностью оплатить отопление низкооплачиваемое население и обременённые долгами бюджетные организации при постоянном росте тарифов вряд ли смогут. Мрачная картина.

В местах заключения, где находится заметный процент населения, в армии, в местах сосредоточения беженцев, которых поставляют нам чужие «горячие точки» уже можно увидеть пугающий рост заболеваемости, да ещё такими болезнями, которые человечество уже вроде давно победило. В условиях осложнения эпидемиологической обстановки врачей бросили на произвол судьбы, в стране процветает шарлатанство, полно малоквалифицированных малообразованных людей, уверовавших, что они знают, как лечить любую болезнь. Народ, который всегда больше склонен верить простым и бесхитростным рецептам, еще и не очень дорогостоящим, валом валит к этим псевдоврачам, превращая сравнительно несложные с точки зрения излечения болезни в запущенные и хронические, лишённые врачебной перспективы.

Легкость, с которой на внутренний рынок допускаются лекарственные препараты не прошедшие серьезную апробацию, продукты, полученные при выращивании трансгенных организмов, мясные продукты с повышенным содержанием анаболических веществ, овощи, выращенные на пестицидах и т.д., настораживает. Ради мелочных и сиюминутных выгод отдельные наши чиновники рискуют нашим и собственным здоровьем. Но куда страшнее, что их

ошибки, халатность и недальновидность приведут к болезням и деградации наших детей.

Нация всегда сильна образованными людьми, но посмотрим, как их жалуют. Учителя в школах сплошь пенсионеры, молодые специалисты там не задерживаются, ибо при такой зарплате можно протянуть ноги. Пенсионеры работают лишь только потому, что получают и пенсию и зарплату. Теперь наши мудрейшие законодатели решили предоставить работающим пенсионерам выбор - или пенсию или зарплату. Как будто много желающих занять места этих работающих за гроши пенсионеров. Понятно, что надо снижать издержки бюджета, но почему это надо делать, не задумываясь о последствиях. Ученые в стране тоже многие пенсионного возраста. Молодые ученые если и появляются, то ненадолго: или уезжают за границу, или уходят из науки в разросшиеся до масштабов городов вещевые рынки. Ученые среднего возраста просто перевелись, а немногие оставшиеся постоянно находятся за границей. Старые квалифицированные кадры при таком развитии событий немедленно и окончательно выйдут на достаточно большую научную пенсию, вручив судьбу украинской науки своим малоподготовленным юным коллегам или быстро появившимся в последнее десятилетие владельцам приобретенных на коммерческой основе ученых степеней. Преподаватели Вузов тоже или пожилые люди, или молодежь, которая сидит на чемоданах и ждет вызова из дальнего зарубежья. После предоставленного им выбора «пенсия или зарплата» учить наших детей и внуков будут, скорее всего, пока ещё малоквалифицированные, не прошедшие серьезной подготовки молодые люди. Потеря наставников и для них обернется бедой – практичный Запад вряд ли их станет приглашать для сотрудничества, быстро разобравшись в их малой полезности. А все преимущества в науке и в образовании, которые были накоплены за предыдущие десятилетия пойдут прахом.

Понятно, что ситуация в стране ещё не дошла до крайности, но пока мы не услышали ни одной кардинальной и взвешенной программы выхода из надоевшего всем нам социально- политического и экономического кризиса. Нашему народу очень нужны мудрые руководители. Именно они способны вывести наше общество из кризиса. У нас есть выбор: ждать, когда эти мудрые люди сами появятся во власти или самим пригласить их.

3.4.Сценарии развития постсоциалистического общества и политические реформы

Исходное состояние: В стране активно развиваются мощные корпорации в основном на базе добычи или низкого передела сырьевых ресурсов, доля которых в ВВП определяющая. Этими корпорациями владеет и управляет небольшая группа людей - олигархов, которые приобрели контроль над бывшей

госсобственностью в основном за счет близости к властным структурам или за счет иных, порой не вполне легитимных методов конкурентной борьбы. Если задаться целью не оправдать, а только пояснить сложившееся положение, то можно сказать, что обстановка в период разрушения государственного монополизма располагала именно к такому развитию событий. Понятно, что, пользуясь поддержкой высших чиновников, олигархический капитал получает сверхприбыль, которой с остальными социальными слоями не делится. Внутренний рынок очень узкий, люди мало зарабатывают и потому мало тратят, что не стимулирует развитие производства. Растет социальное неравенство, то есть небольшая часть очень обеспеченных граждан все больше богатеет, в то время как основная масса населения находится ниже и без того скромного официально признанного прожиточного уровня. Доминируют апатия, воровство, мошенничество, и все это на фоне широкого распространения коррупции.

Люди разочарованы результатами экономической реформы, потеряли доверие к политическим силам, не верят практически всем, находящимся у власти и даже считающим себя в оппозиции политикам, заняты своими проблемами – пытаются приспособиться к новой экономической реальности. Они отказываются от сверхусилий, полагая их в сложившейся ситуации неэффективными, то есть живут сегодняшним днем. Это наиболее опасная тенденция для нации, которая оказалась волею судьбы из-за корыстолюбия и невежества собственной элиты в тяжелом системном кризисе. Какие же сценарии эволюции такого общества просматриваются.

Радикальный сценарий с сильной исполнительной властью. Если заметно ограничить возможности олигархического капитала получать сверхприбыль за счет большего отстранения его от власти и за счет введения различных форм налога на сверхдоходы, то можно быстро оживить надежду в целом бедного населения на некоторую социальную справедливость и социальную поддержку государства. Эти действия и рост социальной помощи за счет вышеприведенного источника способны снизить уровень разочарования народных масс. Можно ожидать, что снижение социальной напряженности заставит людей конструктивнее относиться к своей деятельности и засучить рукава для обеспечения своей будущности.

Это плюсы, но есть и минусы в подобном развитии событий. Так как контроль над собственностью и капиталом остается у олигархических структур, то в таких условиях вырастет отток капитала из страны, снизятся капиталовложения в сырьевые отрасли и отрасли с низким переделом. Кроме того, крупные корпорации для обеспечения своей деятельности размещают множество заказов на предприятиях - смежниках, поддерживая их развитие и рост, поэтому снижение капиталовложений в крупные предприятия - гиганты приведет к стагнации среди значительного числа предприятий среднего размера. Снижение доходов работников крупных, а потом и средних корпораций приведет

к снижению спроса, что ударит по сети мелких предприятий. Таким образом, неосторожная политика в отношении крупного капитала может задержать развитие бизнеса в стране и снизить темпы экономического роста.

Крупный капитал в истории всех экономически развитых странах всегда являлся локомотивом развития и экономический успех крупных корпораций прямо и непосредственно связан с ростом экономики страны. Но при выполнении главного условия – свой капитал крупные корпорации вкладывают в развитие собственной страны.

Только крупные корпорации способны выдержать конкуренцию на емких международных рынках (собственные внутренние рынки постсоциалистических стран пока очень узкие), так как обладают значительными средствами и влиянием, имеют доступ к сырьевым ресурсам, способны влиять на рынки сбыта. Поддержка государства также является их серьезным преимуществом в конкурентной борьбе на международных рынках.

Подобный сценарий обычно предлагается левыми или правыми силами, которые для его реализации считают необходимым резко увеличить полномочия центра, укрепить вертикальную иерархическую структуру власти, ужесточить дисциплину и силовыми методами обеспечить правопорядок. Вообще говоря, это реанимация авторитарного режима, при этом уровень демократии, скорее всего, очень скоро станет регулироваться центральной исполнительной властью. Сопротивление крупного бизнеса непременно приведет к усилению давления на него со стороны властей и неизбежен значительный отток капитала, предотвратить который можно будет только жесткими недемократическими методами.

Компромиссный сценарий с сильной исполнительной властью. Разрушение крупных компаний не принесет пользы государству, но и излишнее усиление влияния крупных корпораций на внутреннюю экономическую политику опасно, ибо интересы корпораций не всегда соответствуют интересам государства и собственного народа. Поэтому второй сценарий развития – компромиссный. По-прежнему сильное государство ведет диалог с крупным олигархическим капиталом, применяя радикальные меры лишь в отношении некоторых крупных компаний, их менеджмента и владельцев. Склоняя крупные корпорации к сотрудничеству в деле создания необходимой инфраструктуры народного хозяйства, к преимущественному вложению капитала внутри страны, к размещению заказов на местных предприятиях, к поддержке местного образования, науки и здравоохранения. Повторяя слова многих известных экономистов, заметим, что местный крупный капитал только тогда приобретет легитимность, когда станет работать на свой народ. Отношения государства с крупным капиталом должны быть построены на равноудаленности всех без

исключения представителей бизнеса от власти, на выполнении государством роли органа за соблюдением общих правил поведения. И пресечения всех обнаруженных проявлений коррупции, то есть попыток получения преференций для бизнеса за счет различных договоренностей с чиновниками.

Если компромисс найден (что, как показывает практика, очень не просто), то тогда основной задачей государственных чиновников становится достижение все большего доминирования в отношениях между всеми субъектами в стране правовых норм. Этому должен способствовать и рост доходов населения в целом, но главное - превратить всех людей в стране в собственников. Для этого по мере роста капитализации местных предприятий государство должно неуклонно поддерживать тенденцию к привлечению большей части населения в участии в капиталовложениях в бизнес, разбавляя олигархический капитал. Если население осознает, что декларируемая всеми политиками возможность улучшения собственного благосостояния из призрачной становится реальной, то такая страна и нация находится на пути к благоденствию.

Подобный сценарий активно пропагандируется в России приближенными к нынешней власти политиками и экономистами. Ожидание подобного развития событий сдерживает негативные реакции Запада в отношении не вполне демократических и весьма жестких действий российских властей, в частности, против отдельных представителей крупного бизнеса. Кремль постепенно де-факто вводит в стране режим, который должен служить, как кажется многим неискушенным людям в России, консолидации политической власти, сдерживанию коррупции (здесь это понимают как снижение влияния российских олигархов на исполнительную и законодательную власть), рациональному и полезному для страны распределению сверхприбыли. Оппозиция, роль которой в подталкивании правящей элиты к разрешению неудобных, трудоемких, но необходимых для общества (только таким образом можно склонить на свою сторону электорат!) проблем, подавляется. Демократические силы, в условиях растущего пусть даже просвещенного авторитаризма, как всегда сдают позиции и постепенно исчезают с политического горизонта.

Развитие в рамках подобного сценария устраивало бы ряд политиков и представителей крупного бизнеса и в Украине. Однако ожесточенная борьба за власть, развернутая на фоне слабеющей президентской вертикали, постепенно втягивает страну в другой сценарий, который по формальным признакам может считаться демократическим. Причины, толкающие украинскую элиту к реализации такого сценария в том, что пропрезидентское окружение сохранить власть, увы, не сможет и Верховный Совет Украины, как институт власти, получил исторический шанс отобрать часть полномочий у Президента, как у другого института власти. Выборы депутатов, согласно проекту, должны проходить только по партийным спискам, то есть выбирать украинцы будут только партии, а кто уж там конкретно войдет в Верховный Совет, решат сами

партии, которые получают возможность самостоятельно формировать исполнительную власть. Роль партийной элиты и, в какой-то степени, крупного капитала в экономической и политической жизни страны сразу резко возрастет, чего, собственно, и добиваются.

Почти демократический сценарий. Можно поступить иначе и ослабить центральную власть, облегчая партийной элите и крупному олигархическому капиталу доступ к политической власти. В общественном сознании местные политтехнологи неуклюже формируют представление о том, что партии и крупный капитал уже созрели и осознают свою ответственность за судьбу страны. А точнее тот факт, что именно им надо позволить и дальше обустривать страну, снижать социальное напряжение, создавать лучшие условия для ведения бизнеса и существования людей в будущем. Сформированные общественными движениями и крупным капиталом политические силы возьмут власть в свои руки. Победившие пусть еще не вполне зрелые партии сформируют правительство и примут на себя ответственность за его действия. Для перехода к такому сценарию развития украинского общества и предлагается политическая реформа.

Сомнения лишь в том, что для такой демократической системы необходимо верховенство Закона, ибо иначе в среде равных трудно достичь согласия, а нынче население наших стран в жесткие рамки Закона добровольно вписываться не станет. Во-первых, эти ограничения часто попросту не признаются и, во-вторых, следование Закону, естественно, снижает и без того скромные возможности людей улучшать свое благосостояние. Закону если и следуют, то по принуждению, а тому, кого принудить трудно, этот самый Закон вовсе не писан. Действительно, когда надо просто спасти себя и свою семью, то, как известно, все средства становятся хороши. А если, не выбирая средств и нарушая правила, зарабатываешь уже не только на хлеб, но и на толстый шмат сала, и при этом правоохранители тебя не останавливают, а порой и поощряют, искательно заглядывая в твой карман, о каком законопослушании может идти речь. Ибо достаточно многочисленные отдельные бедноватые чиновники из Закона тоже норовят сделать свой бизнес.

Для осознания всеми разновеликими субъектами необходимости признания верховенства Закона (несмотря на любые обстоятельства, даже при нарушении очевидной для руководства целесообразности и полезности) необходимо время. По-существу, об этом нам постоянно и толковали западные лидеры, которые предупреждали, что западный вариант демократии в незрелом социальном механизме сразу не реализуется. Люди должны осознавать сценарий развития общества, пути, возможности, а также цену обеспечения и сохранения собственного благополучия. Пока этого нет, и может потому, что нет этого самого благополучия. Именно это понимание целей и задач должна была бы обеспечить политическая сила, которая берет власть в свои руки, ибо власть – это

ответственность не только за декларируемые постановления и решения пусть даже в форме Закона, а за судьбу нации.

Противники политреформы в Украине – это оппозиционные политические силы, которые хотели бы сохранить статус-кво политической архитектуры. Потому как на фоне потерявших доверие политиков лидер оппозиции В. Ющенко все ещё сохраняет реальные шансы на успех в борьбе за президентский титул и теперь для его блока политическая реформа уже стала не желательна. Ибо без прежних президентских властных полномочий блок В. Ющенко вряд ли сможет конкурировать с нынешними, находящимися при власти политическими группами, накрепко связанными с самым мощным в стране восточноукраинским олигархическим капиталом, стремительно поглощающим производственные активы страны. Кстати, как бы в бескомпромиссной борьбе с президентским окружением наши оппозиционеры не проморгали усиления иной быстро набирающей политической и экономической восточноукраинской группы, справиться с которой им будет куда сложнее.

Сомневающиеся в полезности украинской политреформы и в результативности такого сценария утверждают, что если сформировать законопослушное общество согласия не получится, то олигархический капитал, стоящий за победившими политиками, займется решением своим частных вопросов. Проигравший в политической борьбе другой олигархический капитал, осознавая, что процесс идет уже не по правилам или по меняющимся в произвольном направлении правилам (Закон ведь можно поправлять, имея полномочия), перейдет к радикальным методам ведения политической борьбы, опираясь на сочувствие Запада и втягивая в противостояние социально нестабильное бедное население. Собственно, мы это уже почувствовали, наблюдая за бескомпромиссными потасовками в Верховной Раде, которые заставляют думать, что в Украине наступает эра дворцовых переворотов (наблюдая на фоне политической нестабильности в верхних эшелонах власти резкое усиление роли правоохранительных органов, об этом заговорили и западные наблюдатели), ибо народ пока безмолвствует. Это все чревато или расколом общества, или ужесточением политического режима. Политические технологии получения власти в незрелом формально демократическом социальном механизме способны власть завоевать, но удержать её таких условиях может лишь авторитарный режим, к которому неминуемо скатится псевдодемократическая структура.

Скорее всего, пока не поднимется благополучие и самосознание обывателя до такой черты, когда он решится сам выбирать, как ему жить, а не подчиняться предложенным вышестоящими господами схемам, обществом будет манипулировать непотопляемая местная элита, интересы которой порой располагаются в несколько иной плоскости, нежели интересы основной части

народа Украины. Состав этой элиты практически не изменяется. Отдельные политики и руководители только пересаживаются из одного кресла в другое, хотя в последнее время пришлось потесниться и уступить лучшие места настойчивым коллегам из шахтерского края. Пока идет передел собственности, им всем не до нас.

Поэтому все усилия в центре и на местах нам с вами следует направить на рост благосостояния людей, для чего обеспечить возможность участия в бизнесе и в политике всего активного населения страны. Кроме того, обеспечение законности и подавление коррупции можно будет достигнуть лишь при максимально возможной информированности населения о политической деятельности, хозяйственных и прочих успехах наших предпринимателей, топ-менеджеров, а также чиновников и политиков. Неэффективные политики, нерадивые и нерасторопные хозяйственники должны уступить место другим, которые знают, что следует сделать, и смогут это внятно объяснить собственному народу.

Люди должны осознать, что достижение такого уровня благополучия, который мы наблюдаем у североамериканцев и западноевропейцев, возможно лишь для следующих поколений, а нам нужно изо всех сил стараться создать предпосылки для благоденствия страны, где будут жить наши дети и внуки.

Отдав инициативу в проведении реформ и в строительстве нового общества небольшой группе людей, оказавшихся у власти, народ Украины пожинает плоды собственной пассивности и нерешительности. Демократическое общество – это, кроме конструктивной и мощной оппозиции, прежде всего, большое количество различных профессиональных и социальных саморегулирующих организаций (ассоциаций, союзов, объединений и т.п.), которые добиваются от всех веток властей принятия нужных для них решений. Ибо только объединение заинтересованных людей, консолидирующее кадровые, финансовые и интеллектуальные ресурсы, способно постоять за себя.

Наверное, нет простых рецептов политической и экономической реформы. В каждом сценарии есть как привлекательные, так и настораживающие аспекты. Правильная политика состоит, по-видимому, в тщательном общественном контроле и постоянной коррекции решений, принятых властями, под давлением оппозиции и саморегулирующих общественных организаций.

4. ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

4.1. Кризисное управление фундаментальной наукой и образованием

Скудность средств, выделяемых на развитие фундаментальной науки и образования в области естествознания, приводит в отчаяние большинство ученых и преподавателей старшего поколения, которые ещё помнят время взлета отечественных научных школ. Громкий хор протестующих против снижения поддержки государством фундаментальной науки постепенно утихает, правда, в основном из-за естественной смены поколений. Но в настоящее время, кроме высказывания обоснованных претензий к властям, видимо, нужны новые подходы и люди, способные найти решения этой непростой задачи сохранения былых преимуществ отечественных фундаментальной науки и образования.

Большие проблемы после разрушения сверхдержавы испытывала, прежде всего, фундаментальная наука. Абсолютное большинство крупных научных центров, особенно расположенных вне столиц, за последнее десятилетие потеряли значительное число сотрудников, свернули большую часть исследований, в десятки раз снизили результативность своей работы. Получившая волею судьбы суверенитет молодая держава оказалась не в состоянии финансировать полноценную работу оставшихся в наследство от социализма научных центров сверхдержавы. В этих условиях руководству этих научных центров пришлось решать трудные задачи сохранения оборудования, капитальных строений и жизнедеятельности научных коллективов. Но все понимали, что разрушение этих научных центров чревато для страны откатом на периферию цивилизации. Поэтому такую остроту дискуссий вызывал вопрос о путях сохранения научного потенциала. Надо было искать решения, которые в условиях слабой государственной поддержки позволили бы сохранить действующие научные коллективы и работоспособное научное оборудование.

Интересное решение в выборе стратегии кризисного управления было предложено В. И. Лапиным, руководителем одного из самых крупных научных центров на территории бывшего СССР - ХФТИ (ныне ННЦ «ХФТИ»). Он отказался от жесткого администрирования и разделил Центр на ряд самостоятельных институтов, дав последним реальную возможность самостоятельно выбирать стратегию выхода из кризиса. Руководство Центра сосредоточилось на восстановлении потерянных за годы перестройки контактов с международными научными организациями и крупными мировыми научными центрами. Уже через несколько лет Центр восстановил свое участие в ряде престижных международных программ. Потому обоснованным является решение

Национальной Академии Наук создать в своем составе новое отделение, представляющее мощный научный коллектив Центра. Восстановление престижа Центра за рубежом позволило многим активным его сотрудникам и научным коллективам добиться новых грантов, увеличить внешнее финансирование своих работ. Уже никого не удивляет тот факт, что все большее число работников Центра нынче отправляется в научные командировки за рубеж. Центр постепенно перестраивается с местных научных программ на активное сотрудничество с мировым научным сообществом, причем доля международного финансирования постоянно растет. На базе разработанных технологий создан ряд малых предприятий, которые постепенно осваивают местные и отдаленные рынки. Такие предприятия являются полигоном для развития отечественного венчурного бизнеса, а ННЦ фактически является инкубатором для подобных малых предприятий.

Кстати, подобная метаморфоза несколько ранее произошла с физико - техническим факультетом ХНУ им. Каразина, деканом которого был проф. В.И.Лапшин. Оставшись без мощного внешнего финансирования, ранее достаточно успешный факультет (созданный для кадровой поддержки ХФТИ), где наряду с преподаванием основ новых быстро развивающихся отраслей физики проводились исследования в тесной кооперации с учеными, прежде всего, ХФТИ и других научных центров бывшего СССР, быстро терял кадры и сворачивал научные программы. И здесь прежнее и нынешнее руководство факультета создало нужную атмосферу поддержки активному международному сотрудничеству. Практически все ведущие преподаватели и сотрудники факультета сформировали устойчивые научные контакты с учеными всего мира, многие студенты отправлялись на стажировку и выполняли работы в зарубежных научных центрах и университетах, объемы финансирования за счет нескольких десятков международных грантов сравнительно небольшого факультета превышали объемы привлеченных подобным образом средств иных достаточно успешных научных институтов и университетов. И при факультете в свое время были созданы несколько высокотехнологических малых предприятий, хотя дальнейшее развитие в этом направлении сдерживается относительно скромными масштабами теперь уже получившего международное признание Института высоких технологий при Харьковском национальном университете им. В.Н. Каразина.

Руководители ВУЗов в современных условиях также должны обладать способностями топ-менеджеров, уметь прогнозировать события на разных временных горизонтах и, в целом, стратегически мыслить.

В начале девяностых годов ректору Харьковского политехнического института (ныне НТУ «ХПИ») Ю. Т. Костенко достаточно было смело менять прежние специальности и вводить новые, ранее не существовавшие в плановой социалистической экономике. В то время подобные действия считались почти революционными. Такая стратегия руководства позволило известному Вузу не только не потерять прежние позиции в структуре образования Украины, но и добиться роста спроса на образовательные услуги. Нынешнее руководство этим крупнейшим Вузом Украины во главе с проф. Л. Л. Товажнянским поддерживает линию на постоянное обновление и развитие учебных программ. Ряд ВУЗов Харькова давно последовал его примеру и теперь спрос на их дипломы и образование позволяет более уверенно смотреть в будущее.

Ректор старейшего классического университета страны, двухсотлетие которого превращается в самое значительное событие не только для Украины, а также и для всей Восточной Европы (ныне это Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина) проф. Бакиров В.С. в конце девяностых годов столкнулся с тем, что изменение структуры и введение новых специальностей уже не давало значительного прироста спроса на образовательные услуги. Видимо потому, что многие ВУЗы города и страны уже приняли эту стратегию на вооружение. Тогда им и его коллегами были предприняты экстраординарные усилия по возрождению статуса и престижа классического университета, обладающего исключительным кадровым потенциалом и уже два века успешно готовящего кадры высшей квалификации. Политическое руководство страны поддержало инициативу ректора старейшего классического университета Украины. Работа над имиджем Университета принесла свои плоды – об этом говорит заметное повышение интереса к этому теперь уже автономному учебному заведению абитуриентов не только со всей Украины, но и из целого ряда соседних стран. Кроме того, улучшена психологическая атмосфера в коллективе университета, который всерьез настроен добиться признания высочайшего статуса своего учебного заведения уже не только в Украине и в СНГ, но и в Европе.

Но если найти средства на проведение фундаментальных и прикладных научных исследований в области естественных наук и биофизики, сохранившие высокую квалификацию стареющие украинские ученые ещё пока способны, за счет все более успешной конкуренции со своими зарубежными коллегами за средства международных грантов, то система фундаментального образования постепенно разрушается. Школы и ВУЗы плохо финансируются, преподаватели

больше озабочены вопросом собственного выживания, нежели поддержанием качества образования хотя бы на достигнутом уровне. Интерес к высшему образованию у молодежи сохраняется, но лишь в отелльных профессионально-ориентированных сегментах и обусловлен характером оплаты и условий труда, подготовленных украинскими ВУЗами специалистов в нашей стране и за рубежом.

Молодежь, которая не демонстрировала в школе склонностей к точным наукам, ориентируется на карьере управленца-чиновника, работника правоохранительных органов, финансового работника и, отчасти, менеджера. Эти категории специалистов, как показывает практика, в Украине ещё могут сравнительно сносно существовать. Интересующиеся точными науками и поглядывающие в сторону Запада абитуриенты собираются получать специальности системного программиста, специалиста в области компьютерной техники и современных систем связи, и существенно реже в области физики, математики или химии. Остальные факультеты и ВУЗы наплыва абитуриентов не замечают. Прагматичная молодежь подает документы туда неохотно, лишь страхуясь от неудачи при поступлении в престижные ВУЗы, поэтому все современные более прозаические специальности пестрят новомодными дополнениями типа: информационные технологии организации ...общественного питания, финансовый менеджмент... строительства, и т.п.

Обилие специальностей и разнообразие видов и форм обучения в стремительно коммерциализирующихся государственных и в растущих как грибы частных ВУЗах весьма слабо обеспечено квалифицированными преподавателями, учебной литературой, методическими материалами. В стране практически не печатают учебников и учебных пособий для большинства специальностей зато все книжные магазины забиты псевдонаучной и развлекательной литературой. Учебная литература представлена в основном не местных авторов и только по информационным технологиям, экономике и, отчасти, юриспруденции.

Но, главная проблема находится в иной плоскости. Дело в том, что высокий уровень подготовки выпускников предприятиями Украины и государственными структурами практически не востребован. Знания и навыки мало полезны многим выпускникам, ибо большинство вопросов на практике решается по неписаным правилам с нарушением всех норм права, вопреки экономической логике и, порой, здравому смыслу. Студенты учатся спустя рукава. Требовательность со стороны преподавателей отсутствует, им попросту не до студентов. Правда, небольшая, но приметная часть преподавателей норовит заработать на своем снисходительном отношении к экзаменуемым. Снижение требовательности к качеству образования со стороны заказчиков и низкая оплата преподавателей (в большей степени), а также поборы студентов со стороны нечистоплотных преподавателей (в меньшей степени) постепенно и неуклонно снижают качество

образования. Страна получает все хуже и хуже обученных и все менее квалифицированных специалистов.

Кроме того, резко растет суммарная доля общественно-политических и экономических программ в структуре высшего образования. Это, с одной стороны, неплохо, если их качество соответствует мировому уровню, что в наших условиях проблематично. Однако эти изменения происходят на фоне устойчивой тенденции снижения качества обучения математики и естествознания. Это настораживает. Не владеющие основами математики, информатики, не знающие физики, химии и биологии молодые люди *мало полезны* современному миру. И это происходит в стране, откуда до сих пор ещё с удовольствием привлекают специалистов именно этого профиля крупные университеты и научные лаборатории развитых стран. Кстати, выпускники украинских ВУЗов иных специальностей отчего-то практически не пользуются спросом на мировом рынке труда.

А ведь специалисты в области физических технологий, ракетной техники, химии и математики могут пригодиться и в Украине. Безопасность страны может опираться лишь на новые технологии, необходимые для эффективного функционирования высокотехнологических отраслей, таких как атомная энергетика, ракетостроение, судо- и авиастроение, связь, транспорт и т.д. Отсутствие специалистов и разработчиков новых технологий может привести не только к отставанию от остального мира, но и к техногенным катастрофам. Мало нам Чернобыля, неконтролируемых полетов ракет, ртутных заражений в столице? Опасность нарушения нормальной жизни, как показывают последние события, может угрожать и со стороны. Надо бы побеспокоиться и о создании полноценной армии, которая должна быть вооружена надлежащим образом. Речь идет о создании высокоточного оружия, которое постепенно приходит на смену ядерному оружию. Угроза ядерного возмездия, способная остановить агрессора, может быть в значительной степени эквивалентна угрозе точного удара по наиболее уязвимым позициям и объектам стороны, желающей развязать военный конфликт. Высокоточное оружие может пригодиться и в борьбе против международного терроризма. Кто как не ученые и специалисты могут решить все эти проблемы обеспечения нашей с вами безопасности, если, конечно, политические руководители страны осознают их важность?

Новые технологии способны стать основой нового производства, которое в условиях монополии на ноу-хау способно принести сверхдоходы и обеспечить процветание нашему народу. Не стоит же всерьез рассчитывать на декларируемое у нас порой будущее благоденствие, если продолжать и дальше самозабвенно производить малодоходные продукты низкого предела и за бесценок продавать сырье. Кто как не ученые и специалисты способны создать эти самые новые технологии, на базе которых появятся тысячи новых высокоприбыльных предприятий.

Мы все ещё сохраняем преимущество только в области подготовки специалистов в естествознании и в математике, но это не становится государственным приоритетом. По-прежнему, все держится на энтузиазме немногих талантливых педагогов.

О том, как поддержать гаснущий интерес школьников к естествознанию и математике, любят спорить многие педагоги и руководители соответствующих ведомств. Однако, у преподавательского коллектива 27 физико-математического лицея уже отработан алгоритм успеха. Конечно, основное условие успеха – это не жалеть труда и усилий. Следующее условие – это сохранение и приумножение традиций: практически все успешные выпускники школы (процент которых, кстати, весьма значителен и заметно превосходит соответствующие показатели других подобных заведений) не теряют контакт со школой. И не только потому, что их настойчиво приглашают и приветливо принимают. И не только потому, что это достаточно престижная неформальная встреча в большинстве своем успешных людей. А, прежде всего, потому, что выпускники испытывают искреннее уважение к преподавателям, к стенам своей школы, где им удалось осознать и сформировать себя как личность. Кроме того, учитывая тот факт, что учеников в их дальнейшей жизни ждет жесткая конкурентная среда, преподаватели создали обстановку постоянного соревнования, непрерывных конкурсов. Значительное число учеников участвует в различных конкурсах областного, республиканского и международного масштаба. В этот процесс на разных этапах обучения втягиваются все новые участники. Наличие множества призеров таких конкурсов, внимание к ним со стороны преподавателей и представителей различных структур и учреждений, обсуждение результатов конкурсов, все это формирует интерес остальной более пассивной части учащихся к соответствующим учебным дисциплинам. Дальновидные родители стараются отдать своих детей именно в такой коллектив, где влияние удачных и успешных сверстников способно превратить даже неинициативного и ленивого ученика в заинтересованного и честолобивого человека, неуверенному и нерешительному поверить в себя, излишне активному – отвлечься от множества нежелательных и опасных для здоровья занятий.

Надо отметить, что министерские чиновники и местные власти, конечно, поддерживают деятельность тех школ, где ученики демонстрируют неплохие результаты в различных национальных и международных конкурсах. Думается, что следовало бы награждать не только учеников, а в существенно в большей

степени их педагогов, тогда бы количество успешной и честолюбивой молодежи бы прибавилось. Подчеркивая заслуги и щедро оплачивая труд лучших из преподавателей, мы стремимся не только к социальной справедливости. Это позволит добиться того, что к словам этих талантливых людей будут прислушиваться наши дети. А развивающиеся в этих условиях их интеллект и знания станут залогом их будущей успешности. А затем, и благополучия всей нации, и, значит, нашего с вами спокойствия.

4.2. Давайте, наконец, всерьез учить наших детей!¹⁴

Роль образования населения в усилении экономических и политических позиций нации в мире трудно переоценить. В современных условиях стремительного развития высоких технологий, резкого удорожания прав на интеллектуальную собственность, квалификация молодежи становится самым ценным ресурсом нации.

Интеллектуальная деятельность - неистощимый источник богатства в III тысячелетии. Для того, чтобы занять достойное место в мировом сообществе каждая нация должна прежде всего использовать свои преимущества. В выборе стратегии в своей политике следует делать акцент на том, что мы умеем лучше других.

Можно и дальше делать ставку на продажу на международном рынке ресурсов, продуктов их частичной и даже полной переработки, однако следует обратить внимание на два основных ограничения. Во-первых, это, ограниченность объема любых ресурсов. Во-вторых, ограничения на общий объем доходов от подобной деятельности, обусловленные проблемами доступа к ресурсам и перманентным снижением их стоимости и стоимости продуктов их переработки. Второе ограничение становится все более существенным из-за развития общемирового процесса глобализации. Результатом глобализации, как надеются в развитых странах, будет повсеместное удешевление ресурсов, а также их большая доступность. Бедным, развивающимся и реформирующим свою экономику странам взамен обещают неконкретную помощь и столь же неконкретную интеграцию в мировое хозяйство, что вызывает понятную настороженность и некоторое сопротивление с их стороны. Продукты же высокой технологии, которые в основном производят в развитых странах, будут расти в цене, усиливая и без того угрожающее неравенство в мире.

Единственным продуктом, объем которого не может быть ограничен, остается интеллектуальная собственность. Это продукты интеллектуальной

¹⁴ В.М. Куклин. Давайте, наконец, всерьез учить наших детей! Деловая жизнь, 2002, №4 апрель

деятельности: изобретения, технологические разработки, программные продукты, know-how, стоимость прав на которые растет. Подобные нематериальные активы занимают все большее место в капитализации высокотехнологических предприятий, оплата труда создателей интеллектуальной собственности растет быстрее, чем доходы корпораций и валовый продукт развитых стран.

И это на фоне перманентного снижения средней реальной зарплаты даже в развитых странах (в США это снижение продолжается третье десятилетие со средним темпом более одного процента в год). Даже сокрушительное падение в прошлом году рыночной стоимости высокотехнологических компаний (индекс NASDAQ упал более чем в два раза) не охладило оптимизм участников рынка и капитализация hi-tech компаний неуклонно восстанавливается. Восстанавливается и рынок труда в сегменте предложения и спроса специалистов в области высоких технологий.

Конкурентоспособность украинского образования. Мощное финансирование научных исследований и напряженная творческая работа нескольких поколений советских ученых для решения задач военно-промышленного комплекса в республиках бывшего СССР сформировали могучий научный потенциал. Немалая часть этого научного потенциала досталась в наследство независимой Украине. Квалификация наших математиков, физиков, химиков, специалистов в области автоматических систем управления (АСУ), в областях создания различного вида вооружений, авиационной техники, средств доставки и связи существенно превосходят и поныне квалификацию их коллег в западноевропейских странах и ничуть не ниже квалификации американских ученых и специалистов. Именно поэтому развитые страны активно финансируют многочисленные крупные научные программы исследований наших украинских ученых, занятых ранее в программах ВПК. Кроме ознакомления с результатами этих разработок, иностранцы стараются сохранить контроль за деятельностью украинских ученых (как, впрочем и россиян), опасаясь, кроме всего прочего, что последние вывезут технологии и свои знания в недружественные Западу страны третьего мира. Хотя, конечно, больше всего Запад интересуют конкретные разработки местных ученых, конструкторов и технологов в вышеуказанных отраслях науки и техники, для чего собственно и организованы в бывших странах СССР конкурсы научно-технологических программ. Представленные результаты исследований и разработок обойдутся Западу на порядок дешевле, чем в случае, если бы они выполнялись в научных центрах стран НАТО.

Выпускники физико-технических и других факультетов подобного профиля, а также завершившие соответствующее обучение в аспирантуре специалисты ведущих украинских университетов, математики, химики и инженеры вышеприведенных специальностей пользуются устойчивым и

растущим спросом в Западной Европе. Приглашают их и в США для обучения в аспирантуре, для научных стажировок и трудовой деятельности по контрактам. Не существует проблемы признания на Западе и Востоке дипломов этих университетов и ВАКовских дипломов, удостоверяющих присуждение ученых степеней специалистам этого профиля. Тем, кто помоложе, обычно предлагают продолжить трудовую деятельность после завершения аспирантуры и стажировок. Американское и западноевропейские правительства поддерживают программы привлечения молодых специалистов из России и Украины, хотя заинтересованы в этом, прежде всего, научные центры ВПК, университеты и крупные фирмы Запада. Напомним, что содержание, воспитание и обучение высококлассного специалиста обходится стране многие миллионы долларов. Конечно, проще пригласить готового специалиста, чем морочить голову с почти двадцатилетней подготовкой западного, избалованного высокими стандартами жизни индивидуума, которого, кстати, не вполне удовлетворяет сравнительно скромное существование ученого и специалиста даже в развитых странах Запада.

В том, что наша молодежь поедет и поработает на Западе или Востоке ничего предосудительного нет. Они наберутся опыта, освоят западный и восточный менеджмент и будут весьма полезны для оживающей экономики Украины. Вернуться они не только с багажом знаний и с хорошей языковой подготовкой, но и заработав необходимый для организации своего бизнеса капитал. Кроме этого, нельзя сбрасывать со счета их определенную и немалую материальную помощь своим семьям и родственникам.

Ряд наших молодых соотечественников, видимо, останется работать на Западе и Востоке. С одной стороны, это утечка интеллекта, но с другой стороны эти наши соотечественники, связанные с Украиной родственными и культурными связями, позволят Украине быстрее интегрироваться в мировое сообщество, создадут необходимую и разветвленную паутину связей, увеличат доверие к нашим общественным и государственным институтам. Возникнут деловые контакты, основанные на личном доверии, которые иным способом создать крайне тяжело. Напомним, что ошеломляющие экономические успехи разбросанного историей по всему миру еврейского народа в значительной степени были обусловлены разветвленной системой связей между его удачливыми представителями в разных точках планеты. Именно общая культура, менталитет, религия, объективные трудности ассимиляции объединяли их и позволяли быстро налаживать деловое сотрудничество. Аналогичная ситуация наблюдается и в среде этнических китайцев, которые получили сильные позиции в различных странах Юго-Восточной Азии, а теперь и в Европе, и в Америке. Поиск и внедрение новых решений и решительный отказ от старых неэффективных и неконкурентных схем обучения позволит нам, опираясь на мощный научно-педагогический потенциал страны, добиться качественного

роста уровня квалификации специалистов, который будет удовлетворять требованиям нашего и международного рынка труда.

Опыт развития форм интегрального образования. В начале 90 годов профессором Леонидом Николаевичем Ивиным при поддержке руководства Национального технического университета «ХПИ» была создана первая в Украине кафедра менеджмента, многие выпускники которой теперь стали известными и процветающими бизнесменами и управленцами не только в Украине, но и за её пределами. Очень быстро во многих старых и вновь созданных ВУЗах Украины возникли подобные кафедры, выпускающие год от года все больше экономистов - менеджеров. Высокая конкуренция на рынке труда и его известная ограниченность заставила искать иные решения в поиске свободных и востребованных обществом ниш в структуре образования. Так как в бизнесе важно обладать экономическими знаниями и осведомленностью в вопросах права, а большинство экономистов не получали правовую подготовку, равно как и выпускники юридических ВУЗов не имели необходимых экономических знаний и навыков управления, то есть менеджмента, то в Харькове проф. Ивин Л.Н создал совместный (НТУ «ХПИ» и НУВД) экономико-правовой факультет. В этом (2002) году состоялся первый выпуск экономистов - менеджеров (государственный диплом НТУ «ХПИ»), которые одновременно будут правоведами - юристами (государственный диплом Национального университета внутренних дел). Когда бизнес это осознает в полной мере, то эти специалисты, имеющие уникальное даже по европейским меркам образование, практически не будут иметь конкурентов на рынке труда.

Давайте, наконец, серьезнее займемся обучением наших детей. В их образовании и квалификации и наше будущее, и счастливая безбедная жизнь наших потомков, и процветание нашей страны.

5. РАЗВИТИЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА - ЕДИНСТВЕННЫЙ РЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ К ПРОЦВЕТАНИЮ¹⁵

Рассмотрены проблемы коммерциализации научно-технических разработок, вопросы, которые следует научиться решать как разработчикам технологий, так и бизнесменам, осваивающим рынок технологий и венчурный бизнес. Обсуждаются факторы, сдерживающие подъем экономики Украины. Поясняется, почему важен рост капитализация предприятий, рассматриваются причины снижения стимулов к развитию и к росту производительности. Отмечается роль нематериальных активов в повышении капитализации современных предприятий. В работе обсуждаются скрытый период процесса создания технологии и вопросы адекватного вознаграждения разработчиков.

¹⁵ В.М. Куклин. Развитие высоких технологий и венчурного бизнеса - единственный реальный путь к процветанию. Физическая инженерия поверхности, 2003, том1, вып. 2, с.194-206.

Рассматриваются задачи формирования внутреннего рынка технологий, экспорта технологий, механизмы венчурного финансирования на всех стадиях создания высокотехнологического предприятия.

5.1. Что сдерживает рост экономики Украины?

В условиях структурной перестройки экономики всегда замедляется экономический рост. Поддержка перспективных и потенциально выгодных для страны отраслей, но испытывающих в настоящее время трудности и экономически нерентабельных предприятий будет поглощать средства без особой отдачи, по крайней мере, в ближайшей перспективе. Оставшиеся без субсидий или лишенные льгот остальные сектора экономики уже не в состоянии демонстрировать заметный рост объемов производства и их прибыль остается низкой. Бюджет становится все более дефицитным из-за снижения объема налогов и сборов.

В стране ощущается громадный дефицит капитала. Напомним, что для создания достаточно эффективного производственного механизма на территории Восточной Германии с населением в 17 млн. человек потребовалось десятилетие, значительные организационные усилия и финансовые вложения в сотни млрд. долларов, причем, это позволило восточным немцам достигнуть лишь 40% уровня благосостояния населения западных земель. В Украине с населением, втрое превышающим население Восточной Германии, за десять лет объемы финансовых инвестиций в народное хозяйство были во многие десятки (если не сотни) раз меньше. Источниками капитала могут быть внешние и внутренние финансовые инвестиции, средства населения, рынки недвижимости и земли, система ипотечного кредитования, рост капитализации предприятий реального сектора. Но пока эти источники или не эффективны или не сформировались. Так как объем производимой продукции (ВВП) на Украине раз в тридцать - шестьдесят меньше, чем в развитых странах Европы, и в пять раз меньше, чем в менее индустриальной и не столь населенной Польше, то чтобы даже не догнать их в этих показателях (от которых прямо зависит благосостояние народа), а хотя бы сократить этот разрыв, даже при приемлемых темпах роста в 5-7% (поддерживать которые в настоящее время проблематично) понадобятся многие десятилетия [1]. Экономическая политика, ориентированная на экспорт сырья и продуктов низкого уровня передела (с крайне низкой долей добавленной стоимости) обрекает народ Украины на судьбу нищих маргиналов. Нужна совершенно иная экономическая политика, ориентированная на пока ещё существующие преимущества Украины - её интеллектуальный, научный и технологический потенциал, - и на развитие индустрии с конкурентной высокотехнологической продукцией с очень высокой долей добавленной стоимости.

Низкая капитализация украинских предприятий. Необходимость роста капитализации украинских компаний, о чем постоянно говорили нам западные экономические советники, наконец-то начали осознавать местные менеджеры и чиновники. Капитализация компании (рыночная, балансовая стоимость) определяет её вес в глазах инвесторов и кредиторов и, как следствие, объемы инвестиций или кредитов. Украинские предприятия значительно недооценены, ибо подобные предприятия на Западе стоят в несколько раз или даже десятков раз дороже. Низкая стоимость украинского предприятия обусловлена неэффективным экономическим окружением и малоликвидным местным фондовым рынком, где торгуются акции и другие ценные бумаги. На развивающемся украинском фондовом рынке на все ценные бумаги низкие цены из-за низкого спроса и небогатых участников торгов, а немногочисленным богатым участникам пока не интересно поднимать цены. Так как рейтинги предприятий, которые присваивают им рейтинговые агентства, обычно не превышают их страновые рейтинги, а рейтинг Украины весьма низкий, это снижает цену украинских предприятия и на внешних рынках капитала (которая все же заметно выше, чем на внутреннем рынке). Выходом, тем не менее, является размещение на внешних фондовых рынках непосредственно акций предприятия, депозитарных расписок, а также конвертируемых облигаций. Этот процесс, способствующий росту стоимости украинских активов, постепенно набирает силу, но уж очень постепенно из-за низкого доверия инвесторов и больших затрат времени и средств на проведение необходимых процедур.

Ослабление стимулов к развитию. Причины скепсиса инвесторов. Из-за недостатка средств и неэффективной экономической политики восстановление производственного потенциала и освоение новых рынков сбыта собственными силами будет происходить слишком медленными темпами, что неприемлемо. В свою очередь иностранным инвесторам и предпринимателям, привлеченным относительно высокой доходностью местного украинского и российского бизнеса, не удастся, за редким исключением, контролировать денежные потоки и оперативно-финансовую деятельность местных топ-менеджеров. Многочисленные примеры, когда иностранные инвесторы теряли не только возможность контроля над деятельностью управленцев, но и немалые средства и капитал, настораживают западных финансистов и бизнесменов. Именно это и приводит к сдерживанию инвестиционной деятельности в целом и останавливает иностранные инвестиции, в частности. Наличие олигархических групп, обладающих значительным административным ресурсом и имеющих собственные не всегда корректные рычаги воздействия на партнеров по бизнесу, не только обостряет борьбу за ресурсы и активы внутри страны, но и отпугивает иностранных инвесторов, способных финансово поддержать экономику Украины [2]. Ещё одной причиной скептического отношения инвесторов часто

называют низкую производительность труда в Украине, однако в данном вопросе стоит разобраться.

Есть ли в настоящее время стимулы для роста производительности труда в условиях избытка рабочей силы? Часто говорят о низкой производительности труда в Украине. Но при низкой оплате труда работодателям в сравнительно низкотехнологичных секторах экономики нет смысла стремиться увеличивать интенсивность труда (путем введения новых технологий) или эффективность усилий отдельного работника (за счет лучшего менеджмента), проще нанять несколько сравнительно низкооплачиваемых работников вместо одного высокооплачиваемого и не тратить значительные средства на новые технологии и повышение уровня организации работ. Многих экономистов удивляет откровенное нежелание предпринимателей обсуждать вопрос о высокой оплате высококвалифицированных специалистов, которые украинскому бизнесу пока не требуются (кроме, разве что для взаимодействия с западными компаниями или для заполнения вакансий на самых высших уровнях управления). С другой стороны рост интенсивности и эффективности труда отдельного рабочего приведет к увольнению множества неэффективных работников, что создаст большую социальную напряженность, поэтому некоторые осторожные социологи пока не советуют слишком ускорять процесс интенсификации труда отдельного работника. В истории такие явления весьма часты. Так, из-за иммиграции в США в 70-90 годы производительность (MFP) в непроизводственном секторе практически не росла ибо множество людей были согласны работать за небольшую по меркам США зарплату и не стимулировали предпринимателей повышать производительность труда. Подобное наблюдалось в США и в 90 годы.

Поиски выхода. Пока иностранный инвестор не торопится в Украину, рекомендуют рассчитывать на свои силы. Так, по мнению генерального директора ННЦ "ХФТИ" В.И. Лапшина [3] (или см. [1]) "...внутреннего капитала недостаточно. Выход в развитии малого и среднего бизнеса в очень больших масштабах (так для Украины необходимы миллионы таких предприятий). Внутренний рынок ограничен из-за крайней низкой платежеспособности населения, поэтому надо продавать свою продукцию за рубеж. Однако там могут покупать только или очень дешевые товары или высокотехнологичные и недорогие. Для организации производства очень дешевых товаров также нужны новые технологические решения, так как все обозримые рынки уже контролируют азиатские корпорации. Итак, нужно много малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт или на производство импортозамещающих товаров, причем на базе новых технологий. Продукция их должна быть очень дешевой и достаточно качественной, настолько, чтобы оттеснить азиатские товары с местных рынков и рынков соседних стран. Для

этого производство в Украине должно базироваться на новых или новейших технологиях".

Другим решением проблемы может стать развитие сети венчурных предприятий, которые бы производили дорогостоящую высокотехнологическую продукцию, основанную на новейших научных результатах и разработках. Такие предприятия можно было бы продавать на внутреннем, а лучше на внешних рынках иностранному и местному крупному бизнесу. Территориально подобные предприятия можно сразу размещать в стране покупателя. Подобные примеры уже имеют место. Так в Иране на подобных условиях уже размещен завод по производству самолетов модели АН-140.

В ряде случаев можно продавать отдельные технологические решения и устройства, принимать долевое участие в разработке технологий, которые будут использованы для создания венчурных предприятий в других странах, где венчурный бизнес развит. Это позволит интегрироваться в структуры этого бизнеса, подготовить кадры, завоевать доверие венчурных капиталистов и инвесторов и создать необходимый деловой и профессиональный имидж наших отечественных разработчиков.

5.2. Почему высокие технологии и высокотехнологические предприятия?

Богатство экономически успешных стран складывается из высокой цены производственных и иных активов, а также больших объемов реализации на мировом рынке высокотехнологической продукции с высокой и очень высокой добавленной стоимостью. Доля сырья и продукции низких переделов (это продукция с очень низкой добавленной стоимостью) в денежном эквиваленте в объеме реализации в этих странах крайне невелика. Именно потому, что весьма доходные высокотехнологические предприятия Запада производят продукцию с очень высокой добавленной стоимостью, их рыночная цена на фондовых рынках очень велика, ибо стоимость предприятия - это стоимость его акций, а акция стоит столько на рынке, сколько дохода она сможет в будущем принести её владельцу.

Стоимость множества высокотехнологических предприятий состоит из стоимости материальных активов (недвижимость, оборудование, машины, инфраструктура и т.д.) и стоимости, так называемых, нематериальных активов (представляющие собой права на интеллектуальную собственность, включая патенты, бренды, а также лицензии, ноу-хау и т.д.), причем последняя обычно доминирует. Рост благосостояния развитых стран обусловлен не только большими объемами и высокими ценами производимой ими высокотехнологической продукции, но и значительной добавкой к стоимости предприятий Запада, обусловленной нематериальными активами. В условиях

роста доходности хозяйства растет также цена на недвижимость, землю, услуги и т.д., что еще больше увеличивает богатство нации.

Нематериальные активы - основа стоимости современных предприятий. Четкого определения нематериальных активов нет, хотя обычно речь идет об охранных документах (в частности патентах) и договорах (лицензиях). Однако, важно отметить, что в составе нематериальных активов учитываются не сами объекты интеллектуальной собственности, а права на них, если они используются в хозяйственной деятельности правообладателя с получением дохода. Тем не менее, считается вполне допустимым, когда в качестве учетных единиц нематериальных активов упоминаются охранные документы и договоры, подтверждающие права на объекты интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность является средством индивидуализации участников оборота товаров или услуг и предполагает правовую защиту от недобросовестной конкуренции [4].

В мире создается много высокотехнологических предприятий, в составе активов которых значительную и в ряде случаев определяющую долю имеют нематериальные активы. В современных условиях подобные предприятия постепенно вытесняют предприятия старого типа, где преобладали материальные активы. Роль предприятий с большей долей нематериальных активов неуклонно возрастает, увеличивается их представительство на фондовых рынках. Большинство высокотехнологических предприятий появляются именно в результате реализации новых венчурных проектов. В результате удачной реализации инновационного проекта, возникает новый бизнес или выход данного предприятия на более высокие количественно или качественно уровни и объемы производства со старым или обновленным продуктовым рядом. Вероятной на завершающей стадии проекта может быть также и смена организационной формы бизнеса. Реализовывать венчурный инновационный проект может определенная специализирующаяся на данном бизнесе компания или несколько компаний, заинтересованных в реализации данной инновации. В первом случае, на этапе завершения проекта возможно замещение венчурного капитала инвестиционным. Компания по реализации инновационных проектов - венчурный капиталист, продавая практически готовый объект - венчурное предприятие, желает получить компенсацию за риск, а инвестор приобретает долю в новом бизнесе. Как правило, норма прибыли для венчурного капиталиста существенно выше, чем для инвестора.

Венчурное финансирование инноваций частным бизнесом предполагает: рыночную оценку [5] и будущую перспективность данной технологии; возможность привлечения инвесторов; создание фондов, участники которых стараются диверсифицировать риск, ограничивая свои паи определенной долей общего финансирования. Таким образом, все неэффективные в экономическом плане и на сегодняшний момент технологии замораживаются и ждут своего часа,

а внедряются лишь те технологии, вероятность экономического выигрыша которых велика. Государство обеспечивает финансирование как коммерческих проектов, которыми заинтересовался частный бизнес (правда, долевое и на начальном этапе), так и тех проектов, важность которых велика в стратегическом плане, даже если они и не обещают экономический эффект в ближайшей перспективе. Экономически развитые страны много тратят бюджетных средств и на такие экономически неэффективные в ближайшем будущем технологии. Так, например, общие годовые ассигнования на научно-технологические исследования в США достигают почти \$300 млрд. (в России, например, менее \$1 млрд).

Формально прибыль должна быть основным показателем, влияющим на оценку бизнеса. Однако прибыль не всегда адекватно отражает экономический успех предприятия, его ликвидность и платежеспособность, более адекватным параметром является чистый денежный поток, который согласно бухгалтерскому учету состоит из чистой прибыли и амортизационных начислений без капитальных затрат и инвестиций. Стоимость нематериальных активов, доля которых в современных предприятиях уже ставшая определяющей, весьма важна для оценки денежных потоков. При росте амортизационных начислений из-за учета нематериальных активов, денежные потоки вновь созданного высокотехнологичного бизнеса существенно возрастают.

Если ранее создание предприятия базировалось на праве собственности, то теперь бизнес - процессы могли формироваться за счет альянсов, договоров, где права собственности на отдельные производственные структуры были не важны. Если для успеха хозяйственной деятельности нужно было многие годы заслуживать репутацию, то теперь существуют методы продвижения, покупки или займа брэндов. Если ранее в работниках ценились качества исполнителей, то теперь нужны творческие личности.

Новые требования к персоналу. Быстро меняющаяся рыночная среда, сформированная в информационной среде в высокотехнологическом бизнесе с его аномально сильной конкуренцией [6] требует постоянно генерировать новые идеи и формировать новые технологические решения, а для этого компаниям необходимы люди со специальными навыками. Напомним, что обычный человек сначала изучает методы решения задач определенного типа (формирует базу знаний, включающую алгоритмы решения), затем отрабатывает на практических занятиях их применение на моделях реальных ситуаций, а затем на практике, то есть в реальной жизни (формирует навыки). После этого формальная сторона алгоритмов решений забывается, а навыки остаются (режим автоматического принятия решений), причем темп принятия решений все увеличивается. Здесь уместна аналогия с изучением чужого языка, когда изучение идет от грамматики, запоминания правил, а затем, когда язык освоен, все правила постепенно забываются, но беглость разговорной речи и письма все возрастает.

Способность к перманентному образованию ещё недостаточное условие для эффективной деятельности в условиях высокой ответственности в быстро изменяющейся ситуации. Нужна ещё и высокая скорость выработки новых методов (алгоритмов) решения задач и их осознания, то есть практического освоения этих алгоритмов. Рыночная среда, размещенная в информационном пространстве, для эффективной работы в сфере высоких технологий требует сейчас осознанных и достаточно быстрых действий в принятии решений одного класса задач, но спустя некоторое время внешняя ситуация (конъюнктура) и начальные условия меняются и нужно снова успеть найти алгоритмы решения уже новых классов задач и выработать навыки для достижения необходимой скорости их разрешения.

Менеджеров и специалистов новой экономики и венчурного бизнеса можно готовить в высших учебных заведениях, но стиль подготовки в современной высшей школе не нацелен на подготовку специалиста, обладающего кроме знаний, ещё развитыми навыками реализации решений широких классов задач. Особенно, если речь идет о способности такого специалиста самостоятельно найти алгоритм (или использовать предложенный алгоритм) и быстро сформировать у себя навыки решения задач согласно этому алгоритму. Затем при изменении внешних условий этот специалист должен разумно изменить алгоритм и снова сформировать у себя навыки решения, но уже согласно новому алгоритму.

Подобный поход к обучению ранее практиковали только ВУЗы и факультеты физико-технического профиля в СССР и технологические факультеты университетов США, специально созданные для решения научно-технологических задач ВПК. Только там старшекурсники фактически работали в исследовательских и технологических лабораториях военно-промышленного комплекса под руководством высококласных ученых и специалистов. ВУЗы и факультеты этого профиля и в России, и в Украине демонстрируют исключительную живучесть и успешность и в настоящее время. Это провоцирует и другие ВУЗы наших стран перенимать подходы и принципы обучения физ-теха. Любопытно, что в Москве создан экономический университет, полностью перенявший метод подготовки специалистов физ-теха, студенты которого уже в процессе обучения стажировались в наиболее успешных финансовых и промышленных предприятиях города.

Предлагают также для поиска и формирования таких менеджеров новой экономики использовать бизнес-инкубаторы, где каждому из претендентов предоставляется возможность создавать новый бизнес, в отсутствие необходимости содержать за свой счет обслуживающие подразделения. Аутсорсинг позволяет способным менеджерам быстрее и с минимальными затратами реализовать свои идеи. Кроме этого, успех будет надежнее, если на вооружении менеджеров будут новые коммуникационные технологии,

технологии совместного творчества, технологии искусственного интеллекта, а также технологии поиска и анализа данных. В инкубаторах, как показал зарубежный опыт, происходит практически естественный отбор наиболее одаренных и способных менеджеров.

О скрытом периоде процесса создания технологии. Создание технологии в действительности имеет достаточно продолжительный и весьма затратный период предварительного развития, причем

1. В этот период цели, задачи, методы реализации технологии или практически не сформулированы, или представлены на интуитивном уровне даже в среде её разработчиков.

2. Кроме того, интеллектуальные затраты, затраты времени и ресурсов достаточно велики и фактически происходят за счет других уже финансируемых проектов или за счет собственных средств разработчиков.

3. Основным двигателем формирования технологии и реализации исследований в этом направлении являются личные честолюбивые мотивы с элементами фанатической привязанности разработчиков к своему детищу, возникающему из догадок, прозрений и сопровождающей научные поиски истины рутинной работы.

Когда технология сформулирована, проведены все предварительные исследования, выяснены все подводные камни и осложнения на пути её реализации (то есть сформулированы в среде разработчиков принципы know-how), представлен действующий макет, то только тогда она попадает на глаза менеджерам, ориентированным на превращение её в инновацию. До этого они её просто не воспринимают, полагая все сырые проекты фантазиями разработчиков.

Как правило, по мнению бизнес-менеджеров, с этого момента, и начинается жизненный цикл технологии.

О неадекватном вознаграждении разработчиков новых технологий. Создание идеологии новой технологии, реализация этой идеологии, первые пробные инновации - это акты творчества, поэтому разработчики способны затратить значительно больше усилий, чем это могут себе представить потенциальные заказчики, руководство и прочие не сведущие в этих вопросах люди. Потому и оплата такого труда несопоставима с затратами нервной энергии, жизненных сил, физического времени создателей научно-технологических новинок. На первый взгляд создается впечатление, что разработчики идеологической платформы и технической реализации технологии обречены, быть обманутыми покупателями и потребителями этого интеллектуального продукта творчества. Однако, не следует забывать, что в значительной степени усилия разработчиков оценены в форме общественного признания результатов их деятельности, что, кстати, порой представляет для последних отнюдь не второстепенное значение. Но и неразумно менеджерам и покупателям технологий скупиться при их приобретении, ибо даже достаточно большая цена

технологий все равно не идет ни в какое сравнение с реальными затратами разработчиков.

О проблемах формирования внутреннего рынка технологий. Создатели новых технологий, потратившие на их разработку значительные ресурсы (если не финансовые - за это часто платило государство, - то физические и интеллектуальные) хотели бы получить взамен, во-первых - признание (патенты или другие документы, подтверждающие авторство и авторское право), во-вторых - адекватное, по их понятиям, вознаграждение. Покупатели же технологий, особенно на внутреннем рынке, со своей стороны, склонны не замечать большие объемы времени и усилий, которые были затрачены разработчиками технологий. Причем, не всегда это делается по причине низкой технической квалификации покупателей. Западные покупатели по-прежнему в плену иллюзий, навешанных существовавшими до недавних пор вакханалией растаскивания и низкими ценами реализации разработок в Украине и России. Но, сбивая цену приобретаемых технологий, покупатели в большинстве случаев внушают создателям технологий устойчивое неверие в возможность конструктивного сотрудничества.

Предложить технологию дешево может лишь тот, кто присвоил результаты чужого труда, используя при этом своё служебное положение или доверие коллег - истинных разработчиков. Обычно при этом выясняется, что этот "продавец" не владеет информацией в полном объеме и из такой сделки ничего путного не получается. Собственно, западные покупатели уже не раз обманулись. Но подобные случаи порождают общее недоверие к предложенным разработкам, что также снижает их цену из-за большой доли риска.

Но не нужно думать, что создатели технологий всегда устанавливают цены за свои разработки. Вовсе нет, часто они соглашались на достаточно приемлемые условия: включение в названия продукта и рекламные ролики аббревиатур или пояснений (понимая сложность и дороговизну получения патента), указывающих на авторство данных лиц, разовые выплаты вознаграждений, участие в акционерном капитале создаваемого предприятия без денежного вноса. Недопонимание этих обстоятельств приводит к замораживанию внедрения большого числа технологических проектов, способных в будущем значительно улучшить благосостояние всех потенциальных участников реализации технологии и её разработчиков. Но куда большим в масштабах страны будет эффект от расширения контактов и увеличения числа сделок между представителями бизнеса и разработчиками технологий. Однако, рынок технологий нуждается в серьёзных компаниях - маркет-мейкерах, которые бы активно участвовали в продаже и покупке технологий и при этом бы формировали цены и уменьшали спрэды.

Самые передовые технологические решения не обязательно могут сегодня иметь заметную коммерческую ценность. Если объем спроса на полученный

продукт не велик, то предприятие с данной технологией может оказаться нерентабельным. Если ценовой вклад изделий, полученных по новой технологии, в конечном продукте с самого начала был незначительным, то незначительным будет и выигрыш от удешевления этого изделия (включая улучшение его качества) [2]. Поэтому некоторые технологии ещё ждут своего часа, другие могут быть реализованы в другой стране, где спрос на них может оказаться большим или где предъявляются более высокие требования к качеству изделий. Только серьёзная и авторитетная экспертиза может дать ответ на вопрос о потенциальной коммерческой стоимости данной технологии в данной экономической среде. Однако небольшие фирмы и небогатые инвесторы не в состоянии такую экспертизу провести и перекладывают подобную работу на плечи разработчиков, многие из которых это сделать не в состоянии. Имеет место также практика заметно занижать цену покупки технологий с учетом возможных потерь, если окажется, что часть закупленных проектов заведомо неперспективны.

Многие не без основания полагают, что без создания под патронажем властей благоприятной среды для уже существующего высокотехнологического малого бизнеса, последний так и останется в тени, что чревато потерей возможности вырастить из него в будущем эффективное предприятие, способное привлечь значительные инвестиции. А множество новых высокотехнологических предприятий так и не сумеют подняться. При этом бюджеты страны и региона будут хронически недополучать значительные средства от так и не состоявшихся высокотехнологических предприятий, немногочисленные инвесторы будут терять средства и доверие, а население недосчитается рабочих мест и зарплаты. Ожидают от властей и поддержки в формировании инфраструктуры внутреннего рынка технологий.

О перспективах экспорта технологий. Очень перспективным в коммерческом отношении будет экспорт технологий, но для этого надо помочь организовать пока за средства бюджета эффективную экспертизу технологий, их патентование и лицензирование. Наши соотечественники все активнее внедряют украинские технологии в странах дальнего зарубежья, где существует платежеспособный спрос. В частности, во внутренней информационной сети Южной Кореи можно найти множество предложений украинских предприятий и отдельных специалистов по внедрению новых технологий и технических решений в области производства товаров широкого потребления. Интерес к технологическим разработкам украинских ученых и специалистов проявляют многие организации и корпорации в западных странах, в Японии и в Китае. Так, например, Национальный Научный Центр "Харьковский физико-технический институт" давно и плодотворно работает с китайскими заказчиками, поставляя им сложные научно-технологические установки. Созданные в рамках возникающего на базе научных организаций Харькова организации и

высокотехнологические фирмы имеют возможность нарастить свои капиталы и увеличить объемы производства и услуг в условиях специального режима инвестиционной деятельности, объявленного для Харьковского региона.

А предложить харьковским ученым есть что: Для служб управления, безопасности и связи представляют интерес созданные в Харьковском национальном университете им. В.Н. Каразина радиолокационные датчики для охраны и идентификации; микродатчики измерений и локаций электромагнитным и ультразвуковым излучением объема, площади и расстояния с микропроцессором, а также многоканальные антенны с управляемой диаграммой направленности. Для обеспечения технологических процессов разработаны: высокотемпературные нагреватели с особыми свойствами; компактные катоды с аномально высокой эмиссией; заменяющий серебро дешевый материал для электроконтактов; высококачественные пленки для изготовления конденсаторов; волноводные вентили на 30-95 ГГц, работающие в широком диапазоне температур 4,2-295 град. К; компактное оборудование для выращивания монокристаллов ферритов; широкий спектр плазменных технологий в стандартных установках; новый вид плоских голограмм; рекламные системы на основе световодов. Интерес для технологов представляет сформированный проф. Мересовым Б.А. банк данных по физическим особенностям конструкционных материалов отечественного происхождения. В области охраны здоровья и медицины учеными Харьковского Национального Университета им. В.Н. Каразина и их коллегами из других организаций предлагаются материалы для медицинских термометров; прибор для измерения гемокоагуляционных свойств крови; установка для выяснения уровня радиоактивного фона; установка по анализу ионного состава воды и воздуха. Предложены заменители живой кости и технологии получения очищенных фармацевтических веществ из продуктов животноводства. Разработана и опробована технология изготовления уникальных (алмазных) стоматологических буров при низких температурах, что, как показала практика, резко увеличивает их износостойкость.

5.3. Механизмы венчурного финансирования

Венчурные проекты достаточно рискованны, но могут принести очень большую прибыль, чем они и привлекательны для инвесторов. Важно правильно оценить коммерческую перспективность проекта, что сложно, ибо инновационные проекты не имеют коммерческой апробации. Именно поэтому в США в среднем более 90% предлагаемых проектов инвесторы отсеивают при первом рассмотрении.

Масштабы венчурного бизнеса в развитых странах. На сегодняшний день, три четверти венчурного финансирования цивилизации - это американское венчурное финансирование. Журнал Wall Street Journal сообщил, что

правительство США в 1999 году потратило на научно-исследовательские разработки (R&D) около \$60 млрд., что несколько превышало государственные расходы стран Европейского сообщества на подобные цели (\$44,5 млрд.). Европейцы часто дублируют тематику исследований, совместные проекты тормозятся на стадии согласования, средства распыляются между большим числом университетов и научных центров. США напротив консолидируют средства в крупных научных центрах и университетах, стоимости отдельных американских проектов значительно превосходят стоимости аналогичных проектов в ЕС, что увеличивает их эффективность. Множество частных интересов реализуются в финансировании университетских программ. Корпоративный сектор североамериканцев вкладывал в 1999 году в R&D до \$135 млрд., а аналогичный сектор в ЕС - \$45 млрд.

Причины успеха американской экономики проф. Л. Туров (L. Thurow) видел в способности американского современного менеджмента быстро осваивать новые и безжалостно закрывать старые технологии и предприятия, которые их реализуют [7]. Например, восемь из двадцати пяти наибольших предприятий США не существовали до 1960 года, семь появились лишь десять лет назад. В Европе совершенно другая более консервативная картина.

Действительно, малые предприятия практически не способны эффективно развивать и доводить технологии как крупные корпорации, практически не платят налогов, мало экспортируют, не создают рабочих мест для высококвалифицированных (а значит и высокооплачиваемых) специалистов (хотя и обеспечивают занятость, поддерживают минимально необходимый уровень жизни, что также важно). Для заметного экономического эффекта нужен механизм выращивания из среды перспективных малых высокотехнологичных предприятий значительно более мощных корпораций, которые за счет эффекта масштаба способны принести значительную прибыль и поддержать государственный бюджет за счет выплат налогов.

Так, что речь идет не только об условиях создания предприятий (хотя в Германии и во Франции это не просто), не только об организации льгот (в Италии налогообложение малых предприятий мало, а средних - значительно, потому им расти нет смысла), не только об увеличении занятости за счет снижения зарплаты (что снижает стимулы и уровень производительности в Англии). Проблема в создании комплексных условий для быстрого роста части малых предприятий и их превращения в средние и в крупные, в чем США значительно опередили весь деловой мир.

Принципы создания среды для создания высокотехнологичных (венчурных) предприятий. В Украине, как, впрочем, и в большинстве стран мира, существует проблема создания инновационной системы, которая может связать удачные технологические разработки даже доведенные до действующего образца и крупные корпорации, способные внедрить эти разработки в серию. В

отличие от многих других стран в Украине пока ещё существует значительный научно-технологический потенциал, который, правда, быстро снижается из-за старения квалифицированных специалистов, выращенных в недрах ВПК СССР, и массовой явной и скрытой иммиграции наиболее способной и обученной ими части молодежи.

В развитых странах для организации инновационного процесса сформированы государственные фонды, финансирующие разработки ученых в университетах, затем финансирование новых венчурных предприятий подхватывают индивидуальные частные инвесторы (бизнес- «ангелы»), которые имеют большой опыт уже реализованных ими венчурных проектов и которые пользуются основательной поддержкой (включая финансовую) государственных структур. Затем новые венчурные предприятия начинают работать с венчурными фондами, которые развивают бизнес до стадии, интересной крупным предпринимателям, инвесторам и субъектам фондовых рынков. Венчурные капиталисты на этой стадии вкладывают куда более значительные средства в развитие, капитализацию и рекламу доказавших свою эффективность и качество продукции венчурных предприятий. После этого этот бизнес покупают крупные предприятия или его выводят на самостоятельную деятельность за счет привлечения значительного капитала через размещение акций на фондовом рынке (прямое размещение и IPO). Именно за счет этих последних процедур венчурные капиталисты и инвестиционные банки получают свою весьма значительную прибыль.

Привлекать крупный венчурный капитал венчурных фондов Запада и капитал местных фондов в странах СНГ невозможно, если не пройдены все ранние стадии развития высокотехнологического предприятия. Это финансируемая государством стадия научной разработки и создания макета установки или производственной линии, а также стадия формирования нового предприятия, основанного на новой технологии за счет средств заинтересованных инвесторов («ангелов»), стимулированных определенными льготами, преференциями и даже поддержанных инвестициями государственных фондов. Кроме того, необходим период успешного освоения рынком продукции этих предприятий.

В СНГ проблема в отсутствии достаточного объема государственного финансирования технологической стадии разработок, а также в практически полном отсутствии состоятельных инвесторов (ангелов), знакомых с технологическим бизнесом и готовых финансировать создание нового предприятия на базе разработанной технологии. Но базой венчурного бизнеса являются все же венчурные фонды. В США и Великобритании венчурные фонды создаются в форме limited partnership. В этом случае венчурные инвесторы, так называемые, ограниченные партнеры, а управляющая компания - генеральный партнер (полный товарищ). Такая система подобна командитному товариществу,

но в условиях СНГ - это товарищество юридическое лицо, которое должно вести налоговую отчетность и постоянно платить все налоги. В зарубежной практике налоги на результаты деятельности каждый вкладчик выплачивает один раз и лично, что упрощает деятельность таких фондов. Венчурные инвесторы - это в западной практике *accredited investors*, то есть инвесторы, обладающие достаточным состоянием и опытом, чтобы приобретать нерегулируемые рискованные ценные бумаги. Только тогда венчурные фонды освобождаются от государственного контроля, которое защищает права инвесторов, но осложняет работу фондов.

В России и Украине прямое копирование венчурной практики США кончилось конфузом, так как в условиях существовавшего тогда бума на рынке активов высокотехнологичных информационных и компьютерных предприятий большая доля крупных инвестиций в сырые проекты в США отвлекла внимание заинтересованных лиц в странах СНГ от меньшей доли значительных и конструктивных инвестиций в зрелые технологии. Эти инвестиции в сырые проекты были конъюнктурной волной, организованной финансовыми спекулянтами разных видов. Но и в остальном мире, и в СНГ подобную деятельность совершенно понапрасну отождествили с рациональным венчурным бизнесом.

Технологические и инвестиционные волны венчура. Высокие процентные ставки доходности реализованных венчурных предприятий - то есть удачно завершенных высокотехнологических проектов, - всегда были обусловлены новыми весьма эффективными технологиями, которые лежали в основе этих проектов. Стратегия венчурного финансирования состоит в диверсификации портфеля принятых к исполнению проектов, что снижает риски, которые крайне высоки при инвестировании в высокотехнологический бизнес.

Большинство успешных менеджеров венчурного бизнеса - это выпускники технологических колледжей, причем для удачной работы в этой области бизнеса им нужно постоянно повышать свою квалификацию в области физических и химических (а теперь и биофизических) технологий. Цель менеджеров уловить признаки будущей технологической и инвестиционной волны и успеть её "оседлать", затем также точно нужно вовремя с этой волны без потерь выбраться. В настоящее время ожидают появления мощных подобных волн в биотехнологиях, в системах безопасности, в нанотехнологиях. Ещё надеются разогреть интерес инвесторов к моменту появления гигантских волн на технологиях экспертных систем и на системах распознавания образов.

История Силиконовой долины. Силиконовая долина (Silicon Valley) с научным центром - Стенфордским университетом, - это место, где венчурный бизнес нашел себе особое применение и позволил обеспечить её обитателям самый высокий уровень жизни в США. Ещё в 50 годы в стране был создан первый в мире государственный институт - Small Business Administration - SBA,

принят закон об инвестициях в малый технологический бизнес и стали возникать, так называемые, Small Business Investment Companies (SBIC), финансирование которых осуществлялось не только частным капиталом, но и за счет государственных средств. Благодаря выработке новой стратегии, так называемого, венчурного финансирования удалось снизить риски до приемлемого значения. Успешная деятельность вновь появившихся венчурных предприятий, большие нормы прибыли на вложенные средства, несмотря на высокие риски, привлекли к венчурному бизнесу внимание крупного капитала (в конце 70-тых гг.). Поддержало этот интерес и понижение ставки налога на увеличение рыночной стоимости предприятия. В 1979 году Пенсионным фондам было позволено инвестировать в венчурный бизнес, что резко увеличило объем средств, которыми стали оперировать венчурные капиталисты. Это привело к появлению значительной спекулятивной составляющей, что формировало конъюнктурные всплески интереса к определенным технологическим программам. В ряде случаев наиболее масштабные всплески порождали, так называемые, волны (наиболее крупные из них, это – это полупроводниковые технологии, компьютеры, Интернет).

Если традиционные венчурные капиталисты создавали высокоприбыльное высокотехнологическое предприятие и, продавая его, получали свою прибыль, то спекулянты более были озабочены формированием имиджа будущего венчурного предприятия, которое им было важно довести до стадии IPO и получить прибыль от удачной реализации его акций. Успешная работа создаваемого предприятия была в последнем случае, вообще говоря, необязательной. В 1999 году доходность венчурной деятельности по организации и продаже высокотехнологических компаний достигла 160% годовых, что показывало её доминирующий спекулятивный характер. Сообразив это, искушенные инвесторы начали выводить средства из венчурных фондов, что в следующем году понизило доходность бизнеса до 40%. Однако, спекулятивная составляющая, несмотря на такое пренебрежение конечными результатами, позволила сформировать настоящую инвестиционную волну, которая во много раз увеличила размеры финансирования в данные технологии (позволяя достигнуть их большего совершенства и лучшей потребительской ценности, чем на это могли рассчитывать создатели технологии и ориентированные на технологический результат венчурные менеджеры). В настоящее время реальный венчурный капитал всегда содержит часть спекулятивного. В периоды формирования инвестиционной волны высокие уровни доходности венчурных проектов всегда привлекают спекулянтов, которые эту волну многократно усиливают.

Офшорное программирование. В ряде стран, созданы льготные условия для малых предприятий - разработчиков программного обеспечения, то есть по существу для этого бизнеса эти страны представляют собой офшорные зоны. В

Украине для создания индустрии офшорного программирования надо будет принять ряд законов, предоставляющих льготы для таких предприятий. Можно также рассчитывать на появление венчурных фондов для финансирования подобных предприятий в условиях, если государство возьмет на себя часть расходов и предоставит налоговые и таможенные льготы.

Темпы роста рынка офшорного программирования в мире около 50% в год (данные Market Visio/EDC), что, кстати, в точности соответствует темпам роста рынка программного продукта Индии (объем последнего в десятки раз превосходит объем и российского и тем более украинского рынков). Отчет McKinsey 2001 года выделил Венгрию, Сингапур, Египет, Россию (и лишь упомянул Украину) как страны, перспективные для развития информационных технологий (ИТ). Лидирует по темпам роста ИТ Китай. Наличие мощной волны венчурного бизнеса позволяет надеяться на рост активности венчурных капиталистов и связанных с ними инвесторов не только по всему миру и, в частности, в вышеупомянутых странах.

Необходимость развития индустрии офшорного программирования, по типу Индии (вклад в ВВП до \$6 млрд.) видят, прежде всего, в том, что предотвращается утечка квалифицированных кадров и появляется значительный источник доходов населения, способствующий росту совокупного спроса.

Венчурные программы с государственной поддержкой. Государственная политика наиболее продуктивна, если государство привлекает частный венчурный капитал, а не подменяет его (см. например, [8]). Но для запуска процесса, по крайней мере, на начальных стадиях венчурного финансирования необходимо предоставить частному венчурному бизнесу определенные льготы и обеспечить финансовую поддержку или участие государства в финансировании стартовых фаз проектов (особенно посевной фазы - seed capital). Обычно на стадии seed capital, финансирование проектов в развитых экономиках осуществляют индивидуальные инвесторы ("ангелы"), а если их нет или недостаточно, необходима государственная поддержка.

1.Программа SITRA - независимый государственный фонд (Финляндия), - представляет собой: прямое финансирование создания предприятий на этапе start-up; вложение средств в региональные фонды поддержки высокотехнологических предприятий. Финансирование венчурным способом - на суммы от 0,2 - 2 млн. евро за долю в 15-40% акций. Фонды обслуживают местные университеты. Управление SITRA подобно управлению обычным фондом. Контролируется непосредственно финским парламентом.

2.Программа SBIR (Small Business Innovation Research) финансируется безвозмездно рядом правительственных ведомств США (различные министерства, НАСА, Национальный научный фонд). Финансируются начальные фазы (до трех фаз роста) коммерческих наукоемких разработок. Программа раздает гранты. Первая фаза финансирования - проектная (feasibility

study) до \$0.1 млн., затем вторая фаза - создание прототипа до \$0.5 млн. и вывод продукта на рынок (третья фаза) до \$0.25 млн. при наличии частного партнера. Правительство получает возврат вложенных средств за счет налогообложения возникающих компаний и их персонала. Университеты также имеют долю капитала во вновь организованных их сотрудниками и выпускниками предприятий.

3.Программа Yozma (Израиль) введена в действие в 1992 году Министерством промышленности и торговли. Для управление привлекли опытных венчурных финансистов. Существовавшие в стране два венчурных фонда (Athena Venture Partners, Veritas Venture Partners) с объемом средств в \$50 млн. не могли обеспечить развитие венчурного бизнеса. Кроме этого, не была решена проблема связей с развитым венчурным капиталом США. Были созданы десять венчурных фондов и программа профинансировала их в объеме по \$8 млн. на каждого. Каждый фонд управлялся местным и зарубежным участниками, причем иностранные участники должны быть известными и успешными компаниями венчурного бизнеса. Общий капитал каждого фонда должен был сформирован в объеме не менее \$20 млн., то есть партнеры должны были вложить в фонд \$12 млн. В случае провала партнеры не должны были возвращать вложенные государством \$8 млн, а в случае успешного бизнеса партнеры могли выкупить долю государства (номинал плюс проценты в размере LIBOR+1%) с выплатой дополнительных 7% от чистой прибыли. Капитал этих фондов быстро вырос до \$2,9 млрд., число вновь созданных высокотехнологичных компаний превысило 4 тысячи, а связанные с этим венчурным бизнесом прямые инвестиции в страну до 2000 года достигли по разным оценкам от \$5 млрд. до \$7 млрд. Программа создала необходимый климат доверия, разделила риски с венчурными капиталистами, предоставила финансовый рычаг для того, чтобы венчурные капиталисты США помогли развить венчурный бизнес в стране.

Важно отметить, однако, что созданные в Израиле венчурные предприятия перед продажей на фондовом рынке проходили этап, так называемой, инкорпорации, то есть перерегистрации на офшорных территориях (в частности, перерегистрировались в штате Делавер, США). Такая перерегистрация, как правило, увеличивала оценку созданного бизнеса. Создание офшорных структур связано было не только с фиксацией прав собственности и уходом от налогообложения, но и позволяло осуществлять покупки и продажи без значительных фискальных отчислений.

4. Государственная структура в Сингапуре - Singapore Economic Development Board (SEDB), - с восьмидесятых годов вкладывала средства в венчурные фонды Силиконовой долины, которые эти средства использовали там же. Таким образом, возникли прочные деловые связи, позволившие найти возможность привлечь иностранный венчурный капитал и американские венчурные фонды в Сингапур.

Кстати, подобную программу проводят Корейский банк развития и корейский технологический банк, которые также вкладывают средства в американские венчурные фонды. Выгоды такой политики не только в привлечении американских венчурных фондов в Корею, а также доступ к новейшим технологиям, используя получение доли капитала в новообразованных высокотехнологических компаниях.

5. Будущим венчурным капиталистам и научно-технологическим учреждениям уже сейчас советуют заняться подготовкой специалистов для работы в этом бизнесе, не ожидая государственной поддержки, по крайней мере, финансовой. Академик РАН К. Скрыбин приводит интересный пример организации венчурного бизнеса в английском научном центре - Имperiал-колледже, где работают две с половиной тысячи ученых и восемнадцать нобелевских лауреатов, которые получают еженедельно патент [8]. Это учреждение полностью финансируется государством, но для организации новых венчурных предприятий создана отдельная фирма, куда передаются все патенты, кроме тех, которые имеют отношение к обороне государства. Для реализации каждого патента создается новая фирма, 50% акций которой принадлежит Имperiал-колледжу, а остальные частным лицам (менеджерам, создателям патентов). Государство поддерживает новое предприятие на фазе развития - start-up. За пять лет создано полсотни фирм, три проданы, две разместили IPO.

Процедуры IPO. Последний этап развития венчура - это выход на фондовый рынок: путем прямой продажи акций (но этот вариант иногда считается неперспективным), хотя, для условий стран СНГ вариант продаж или поглощений (mergers and acquisitions) может оказаться наиболее приемлемым, ибо национальные местные торговые площадки не вполне удовлетворяют инвесторов; используя процедуры так называемого, первоначального публичного размещения (initial public offering - IPO) акций (что предпочтительнее, но в условиях развитого рыночного хозяйства).

Для увеличения капитализации и привлечения средств для развития предприятия часто успешно используется первоначальное публичное размещение акций предприятия (IPO) на фондовом рынке внутри страны или за рубежом.

Рассмотрим процедуры этого первичного размещения подробнее. Стандартная схема первоначального публичного размещения (IPO) состоит в следующем:

1. Предприятие обращается с предложением о проведении размещения его акций к банку, который занимается инвестиционным банкингом.
2. Банк при рассмотрении заявки на первичное размещение требует предоставления документации, согласно определенному перечню.
3. В случае, если банк принимает подобное предложение и заказчик-предприятие соглашается на условия банка (банк выкупает всю эмиссию- firm

commitment, банк только размещает эмиссию - best efforts), подписывается соглашение о проведении первоначального публичного размещения. Банк получает мандат на это проведение и становится лид-менеджером выпуска этих ценных бумаг.

4. Период предпродажной подготовки состоит в проведении оценки инвестбанком рисков размещения, в сборе информации о компании, её месте на рынке, возможных инвесторах и т.д. (фаза "due diligence"). По рекомендации банка компания может проводить реструктуризацию, которая повысит её привлекательность.

5. Подается заявка в Государственный Комитет по ценным бумагам или иной орган занимающийся регистрацией ценных бумаг. С этого момента представители компании не должны проводить рекламных компаний, презентаций и иных действий для оказания влияния на рынок (фаза "cooling off period").

6. Инвестбанк формирует группу банков, которые будут принимать участие в размещении, скупке акций. Выпускается предварительный проспект эмиссии (так называемый, red herring), где изложены все регламентации процедур и параметры выпуска, наряду с данными о предприятии, причем данный документ имеет ранг информационного.

7. Формируется пул инвесторов, каждый из которых через брокерские фирмы высылает предварительную заявку на объемы привлечения данных бумаг.

8. После подтверждения даты выпуска официальным органом, инвестиционный банк организывает ряд встреч руководства предприятием с заинтересованными и потенциальными инвесторами.

9. Банк готовит окончательный проспект эмиссии, отправляет в прессу аналитические документы, рекомендации покупать акции.

10. Формируется пул окончательных подтвержденных заявок инвесторов на покупку акций.

11. Лид-менеджер размещения и весь синдикат привлеченных к выпуску банков окончательно формируют цену предложения и распределяют акции согласно заявкам.

12. Оставшиеся акции поступают в свободную продажу.

Западная практика показывает, что, как правило, заявки удовлетворяют не полностью, что формирует достаточно большой неудовлетворенный спрос. При появлении пакетов акций в открытой продаже этот спрос поднимает рыночную цену акций, что позволяет банкам и клиентам-инвесторам, заявки которых были удовлетворены прежде, получить заметный финансовый выигрыш на арбитражных операциях. Ажиотажный интерес к акциям, вызванный подобной политикой устраивает менеджмент предприятия, ибо повышает престиж последнего. Подобная практика в последнее время осуждается, ибо взвинчивает

цены на размещаемые инструменты. Эта форма первичного размещения является, по существу, закрытой и контролируемой инвестбанками.

С целью ограничения спекулятивного роста цен и привлечения к размещению большого числа мелких инвесторов- физических лиц, в практику недавно была введена альтернативная система открытого первоначального публичного размещения (OpenIPO). Идея резко расширить число инвесторов и привлечь громадное число физических лиц и мелких брокеров возникла на базе мощного роста различных торговых операций в Глобальной Сети. Данная система позволяет, в принципе, организовать первичное размещение акций небольших компаний, что представляет интерес для условий Украины.

Пока лишь несколько западных компаний воспользовались услугами банка W.R. Hambrecht, который первый создал систему продажи акций, ориентированную на цены и объемы заявок, поданных через компьютерную сеть непосредственно. При этом роль инвестбанка сводилась лишь к организации этой процедуры (голландского аукциона) и взиманию комиссионных за пользование системой. Однако следует иметь в виду, что банкам не выгодно заниматься размещением акций мелких компаний, и что для привлечения инвесторов следует подготовить рынок к появлению новых акций, привлечь внимание к предприятию, провести необходимую рекламную кампанию и в результате сформировать спрос.

Перспективы реализации венчурной программы в России и в Украине. С организации в мае 2001 года Совета по науке и технике при Президенте РФ, начались постепенные изменения в намерениях правительства в отношении активизации инновационной политики [8]. В конце 2002 года Минпромнауки РФ представило общественности концепцию развития венчурного бизнеса. Предполагается создать при государственных научных учреждениях, так называемые, агентства по трансферу технологий, которые будут передавать частному бизнесу новые технологии на определенных условиях. Планируется передача от пяти до трех тысяч таких новых разработок и созданию на их основе предприятий (стартапов), где число занятых может достигнуть двухсот тысяч человек (по тридцать-пятьдесят человек на одно вновь создаваемое предприятие). Планируют создать десять венчурных фондов с общей капитализацией в 1 млрд. руб. в 2004 году.

В Украине пока только идет обсуждение необходимости создания новой государственной программы поддержки высокотехнологичных предприятий, так как прежняя программа поддержки инновационного бизнеса оказалась неэффективной. Но есть сдвиги. Национальный банк Украины (НБУ) выразил готовность рефинансировать банки (Временное положение НБУ от 20августа 2002 года) по учетной ставке для кредитования ими долгосрочных (1-3 года) инновационно - инвестиционных проектов которые попадают в список приоритетных направлений для кредитования (Письмо Минэкономики АУБ и

НБУ). Однако, несмотря на обширный список приоритетных направлений (который включает практически все виды предпринимательской деятельности) и сравнительно низкую учетную ставку, предприятия не спешат подобные проекты представлять (низкие уровни технической готовности и коммерциализации технологий, неумение нужным образом подготовить проекты), а банки не торопятся кредитовать даже такие совсем не долгосрочные по мировым стандартам проекты (из-за высокого риска невыполнения обязательств заемщиками, обусловленных не столько низким уровнем менеджмента, сколько влиянием множества трудно прогнозируемых обстоятельств).

Проблемы создания инновационного (венчурного) бизнеса в России и Украине следующие.

- Фонды не следует делать региональными (ЕБРР столкнулся в 1995-2000 году с явлением нецелевого использования средств подобными фондами для регионального развития), а создавать их для обслуживания крупнейших научно-технологических и учебных центров страны.

- Финансирование создания предприятий на этих начальных этапах ожидается с помощью выделения средств различными министерствами и ведомствами, за счет их внутренних ресурсов, что вызывает определенные сомнения в жизнеспособности начинания. Надеются, и не без оснований, на финансовую поддержку Всемирного банка и ЕБРР, хотя последние всегда требуют значительного долевого участия местных инвесторов. Частный бизнес финансировать начальные этапы венчурных проектов вряд ли будет, об этом упрямо свидетельствует мировая практика.

- Другим важным вопросом будет проблема отношения фискальных властей к обычной практике инкорпорации (перерегистрацией венчурных предприятий перед продажей в офшорные зоны).

- Проблема привлечение в страну иностранных венчурных фондов, в большинстве своем зарегистрированных, как правило, в офшорах, также будет связана с предоставлением этим фондам льгот, которые перевесят преимущество проведения всех их операций через офшоры.

Правда, в Украине к операциям в офшорах и с участием офшорных компаний и фондов относятся с опаской и потребуется время для того, чтобы убедить законодателей и чиновников в том, что это обычная практика.

Кроме того, затраты на такое закрытое первичное размещение составляют сотни тысяч долларов США, а инвестиционные банки, способные успешно провести подобное размещение рассматривают предложения, которые дают достаточно большой финансовый выигрыш. Объем требуемых ими комиссионных достигает 5-7% стоимости размещаемого пакета и не должен быть меньше нескольких миллионов долларов США. То есть речь идет об объемах пакетов ценных бумаг до сотни миллионов долларов, что могут себе позволить лишь достаточно крупные даже по западным меркам компании.

По всей видимости, масштабное развитие венчурного бизнеса в Украине следует ожидать в достаточно отдаленной перспективе. Причины этого в остром недостатке государственной поддержки; в отсутствии заинтересованных инвесторов, располагающих необходимыми средствами; в непонимании чиновниками и законодателями важности подобной деятельности.

Однако это не значит, что ученые университетов и уцелевших научных учреждений должны сидеть, сложа руки. Им уже сейчас следует готовиться к будущему всплеску интереса к венчурному бизнесу. Уже сейчас следует активно сотрудничать с иностранными специалистами в области создания новых технологий, входить в рабочие группы по их технической реализации, готовить молодежь к работе в области инновационной деятельности в области высоких технологий. Это позволит быстро перенести на украинскую почву все необходимые бизнес - технологии, сформировать эффективно работающие коллективы по реализации разрабатываемых проектов.

Высокий авторитет отечественных ученых, трудоспособность наших соотечественников в выполнении программ, выигранных ими международных грантов, позволяют всем нам надеяться на будущую успешность инновационной деятельности в Украине.

Литература

1. Мир в 2000 году. Приложение к журналу Эксперт. 2000.- The Economist. Publications 1999.

2.Куклин В.М. Экономический рост невозможен без новейших технологий и торговой экспансии. Инвестиционный магазин. №11, 1999 г. с. 6-7; В чем корни коррупции и плохого инвестиционного климата, вызывающих беспокойство иностранных инвесторов? "Деловая жизнь" №3-4, 2001 г. с.15-16.

3. Лапшин В.И. "Деловая жизнь"

4.Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Стокгольм, 14. 07. 1967 г.

5.Десмонд Г.М.. Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса: Пер. с англ., М.: Энциклопедия оценки. 1996, 430с.

6.P. Evans, T. S. Wurster . Blown to Bits: How the New Economics of Information Transforms Strategy. Harward Business School Press, 1999. 450 p.

7. Нашою реальністю є світовий ринок. Броніслав Вільстейн розмовляє з Лестером Туровим. В кн.. Глобалізація, європейський союз та Україна. Під ред. Д. Кон-Бендіт. – „І” -Незалежний Культурологічний часопис. Число 19, 2000, с. 300

8. Аммосов Ю. К всеобщей истории успеха. Эксперт № 44, 25 ноября, 2002 г. с. 64-68.

А ЧТО В УКРАИНЕ?

6.1. Социально-экономическое состояние Украины¹⁶

Куда идешь, Украина? Многих в Украине привлекает большее сближение с ЕС, откуда ждут экспансии практики демократических отношений во всех сферах жизни, внедрения прозрачных стандартов бизнеса и справедливой оценки труда, доминирования права, ослабления административного ресурса и много другого. Большинству украинцев хотелось бы жить в условиях подобных тем, которые они могут наблюдать в странах Евросоюза и в Северной Америке.

Многие интеллектуалы в Украине понимают, что подобного благоденствия можно достичь, если последовательно и настойчиво добиваться масштабного проникновения в Украину не столько западных стандартов жизни, сколько западной культуры и практики правовых отношений. Это позволит людям, жизнь которых проходила прежде в условиях авторитарного режима и, ныне, в условиях переходного периода, который характеризовался постоянными нарушениями правовых и моральных норм, постепенно изменить нравственные ориентиры и приспособиться к доминированию права во всех сферах бытия.

Такой процесс демонтажа прежних неписанных правил и искаженных норм поведения возможен лишь тогда, когда новые демократичные и правовые подходы и стандарты окажутся для украинцев экономически выгодными и более приемлемыми. Понятно, что это станет возможным, если сама экономика и политическая обстановка будет этому способствовать и гарантией этих изменений является заметное экономическое и политическое присутствие Запада в Украине. Но пока в Украину масштабно проникает российский капитал и западных политиков это совершенно не беспокоит.

Россия же сама пока не избавилась от многих проблем, оставшихся от десятилетий авторитарного режима и созданных в годы переходного периода: это и коррупция, и всевластие чиновников, непрозрачность бизнеса и многое другое. Россиянам, которые может быть даже больше продвинулись на пути реформ, многие украинские заботы, на фоне собственных неурядиц кажутся надуманными и преждевременными.

А влияние России велико:

- Украина очень зависит от российского и в целом СНГ-го рынков, где есть реальные перспективы сбыта украинской продукции, ЕС же на свои рынки украинские товары практически не пускает.

- Украина очень зависит от российских и среднеазиатских (находящихся под контролем российского капитала) поставщиков энергоресурсов. Своих энергоресурсов Украине не хватает. ЕС могла бы помочь снизить энергозатратность украинского хозяйства, и, соответственно, зависимость украинских потребителей от российских поставок, но этого, увы, нет. Условия

¹⁶ статья, отправленная в Польшу накануне революционных событий ноября 2004 года.

оказания подобной помощи для украинцев неприемлемы и с позиции масштабов, и с позиции уровня затрат (достаточно вспомнить многолетнюю эпопею с поддержкой строительства двух атомных энергоблоков). Таким образом, Украина пока остается в полной зависимости от поставок российских энергоносителей.

Запад хотел бы иметь дело в Украине с людьми, более ориентированными на западные стандарты, способными создать в стране действенную правовую среду, добиться прозрачности бизнеса, снизить риски и ослабить административный ресурс. Такие люди, по мнению Запада, находятся в оппозиции к нынешнему украинскому истеблишменту. Но, поразительное дело, никто на Западе не видит идеологическую и деловую слабости представителей этой оппозиции и, соответственно, не спешит помочь им эти слабости преодолеть.

Озадаченным разноплановым и разновекторным украинским политикам такое поведение Запада кажется малопонятным и единственное объяснение этому они склонны видеть в полном безразличии Запада к Украине. Действительно, ЕС пока должна разобраться со своими новыми партнерами. Там забот предостаточно. Если ФРГ до сих пор, вложив громадные средства, за полтора десятка лет оказалась не способной подтянуть до своего уровня 17 млн. территорию бывшей Восточной Германии, то что говорить о трудностях на пути реформирования всей Восточной Европы. Поэтому, видимо, Запад так равнодушно относится к судьбе Украины, с чем никак не могут примириться, и во что никак не могут поверить украинские оппозиционные политики.

В этих условиях, казалось бы, Россия просто обязана заполнить политический вакуум, но у неё, увы, не так много ресурсов, да и мешает неосмотрительно созданный прежними (и некоторыми действующими) недалёковидными российскими политиками за последнее десятилетие имидж неуступчивой и стремящейся на Запад «предательской Украины» у собственного малоинформированного и доверчивого населения. Западноукраинские политики, в свою очередь, традиционно старательно и столь же неосмотрительно формируют у населения соседствующих с ЕС областей образ агрессивной России, желающей поглотить всю Украину без остатка. В этом противостоянии восточноукраинские политики и стоящий за ними крупный восточноукраинский крупный бизнес, опираясь на местный более многочисленный и весьма благожелательно настроенный к России электорат, за пророссийской риторикой неумело скрывают свои страстные желания побыстрее и за символическую плату приватизировать наиболее прибыльные и привлекательные производственные активы страны.

Что происходит в стране. В стране активно развиваются мощные корпорации в основном на базе добычи или низкого передела сырьевых ресурсов, доля которых в ВВП определяющая. Этими корпорациями владеет и управляет

небольшая группа людей - олигархов, которые приобрели контроль над бывшей госсобственностью в основном за счет близости к властным структурам или за счет иных, порой не вполне легитимных методов конкурентной борьбы. Если задаться целью не оправдать, а только пояснить сложившееся положение, то можно сказать, что обстановка в период разрушения государственного монополизма располагала именно к такому развитию событий. Пользуясь поддержкой высших чиновников, олигархический капитал получает сверхприбыль, которой с остальными социальными слоями не делится. Внутренний рынок очень узкий, люди мало зарабатывают и потому мало тратят, что не стимулирует развитие производства. Велико социальное неравенство, то есть небольшая часть очень обеспеченных граждан все больше богатеет, в то время как основная масса населения находится ниже и без того скромного официально признанного прожиточного уровня. Среди многочисленных беднеющих слоев населения доминируют апатия, воровство, мошенничество, и все это на фоне широкого распространения коррупции.

Основная масса населения в значительной степени разочарована результатами экономической реформы, потеряла доверие к политическим силам, не только находящимся у власти, но также считающим себя оппозиционерами. Люди заняты своими проблемами – пытаются приспособиться к новой экономической реальности. Многие из украинцев отказываются от сверхусилий, полагая их в сложившейся ситуации неэффективными. Это опасная тенденция для нации, которая оказалась в тяжелом системном кризисе.

Что из себя представляет реальный сектор экономики Украины. По валовому доходу в рейтинге лучших компаний Украины (четверть от общего объема) лидируют крупные восточнукраинские посредники. Причем, несколько десятков могучих даже по европейским меркам металлургических предприятий имеют объемы реализации существенно меньшие, не говоря уже про энергетиков. Контролируют этих посредников несколько олигархических групп, которые и определяют ценовую политику при продаже сырья и энергоресурсов экспортерам - производителям продукции или при покупке этого самого сырья. Понятно, что в этом случае посредникам трудно удержаться от соблазна увеличить свою рентабельность.

Более двух третей производимого в Украине товаров и услуг достаются иностранцам, внутренний рынок потребляет лишь треть произведенного продукта на территории страны, остальное закупается. Эта доля больше чем в России, где экспорт составляет около 40% произведенного продукта. Большая часть украинского экспорта – продукция металлургического комплекса. Украинские экспортеры тоже нашли возможность получать дополнительные доходы. Для этого уже несколько лет в стране идет экономический эксперимент, прозаическая суть которого в значительном ослаблении налогового бремени для предприятий горнодобывающего и металлургического комплекса. Отметим

также интересные данные о динамике дебиторской и кредиторской задолженности предприятий Украины по внешнеторговой деятельности. Если лет пять назад эти задолженности практически совпадали, то в последнее время кредиторская задолженность во много раз стала превосходить дебиторскую. Наши предприятия-экспортеры оказались должны иностранным контрагентам значительные суммы и при этом не проявляли никакого беспокойства. В прессе было высказано предположение, что должны, видимо, украинские предприятия своим (например, оффшорным) собственным дочерним структурам. При этом для украинских олигархов облегчились и процедуры конвертации гривни в твердую валюту и её сохранение в случае возможной нестабильности курса гривни, ведь долги - то отдавать надо.

Понятно, что уход от налогов, взвинчивание цен на купленное ранее за бесценок (или неоплаченное вообще) сырье и продажа готовой продукции посредникам по заниженным ценам нужны крупному бизнесу, прежде всего, для консолидации капитала и дальнейшей экспансии. Подобные не вполне корректные схемы консолидации капитала обусловлены сложностью привлечения финансовых средств крупным бизнесом и на внешних рынках, и на финансовом рынке Украины. Иностранцы вкладывать средства в украинский бизнес остерегаются, а худосочная банковская система Украины не способна даже к среднесрочному кредитованию реального сектора. Раздраженные предприниматели часто спрашивают для чего она собственно существует, ибо для проведения расчетов между предприятиями достаточно создать простую государственную банковскую структуру на базе многофилиального Ощадбанка, где было бы больше порядка и много меньше затрат.

Местный мелкий и средний предприниматели, позиционированные на внутреннем рынке, пока видят свой доход в искусственном снижении рентабельности бизнеса и вывода его на неприбыльный уровень. Дивиденды по акциям не платятся, что снижает рыночную стоимость предприятия (даже значительно ниже уровня стоимости активов, оцененных по затратам на их создание). Налоги на прибыль также не платятся, амортизация расходуется нецелевым образом. В местных условиях не платится порой зарплата и не оплачиваются счета. Разница между реальным доходом и отражаемым доходом вместе с частью амортизационных начислений «обналичивается» и распределяется между представителями топ-менеджмента и владельцами особо крупных пакетов акций. Таким способом местный бизнес, разваливая созданные при социализме предприятия, осуществляет накопление капитала в денежной форме.

Для накопления капитала в Украине используют различные механизмы присваивания денежных средств: за счет различных схем снижения реальной рентабельности предприятий, за счет не целевого использования бюджетных средств, за счет монопольного завышения цен и тарифов, за счет неплатежей и

уменьшения и без того небольшой зарплаты работников. Ибо украинские и стоящие за их спиной российские предприниматели желают сохранить контроль над национальными хозяйственными структурами, но не в состоянии в полной мере изыскать средства для восстановления и развития хозяйства, а также обеспечить поставки сырья и сбыт продукции в возрастающих объемах. Административный ресурс активно используется крупным по меркам Украины бизнесом для сохранения статус-кво в структуре распределения финансовых средств, борьба за контроль над ними и над источниками сырья идет лишь между несколькими олигархическими группами.

Проблемой, уже осознаваемой частью украинского бизнеса, является низкая капитализация абсолютного большинства предприятий, что приводит не только к снижению их возможностей по привлечению финансовых средств, но и к ослаблению интереса к этим активам на фондовом рынке, а также и к невозможности использования соответствующих ценных бумаг в качестве личного богатства. Если украинским предпринимателям удастся избавиться от вредной привычки не платить дивиденды по акциям и проценты по долговым обязательствам, то украинские производственные активы будут стоить раз в десять – двадцать больше, чем сейчас. Таким образом, из воздуха, по существу, возникнет \$50 млрд. и даже более. Напомним, что объем «перераспределения» финансовых средств на рубеже 1991-1992 гг. оценивали не более чем в \$10млрд. - \$20млрд. Резервом экономики является также большой объем льгот населению, которые достались в наследство от социалистической системы. Монетаризация этих льгот (подобный процесс, кстати, уже начался в России) способна значительно увеличить объемы оплаченных услуг и поднять внутреннее потребление в стране на несколько десятков миллиардов гривен.

Проблемы кредитно-денежной политики. Экспортеры вынуждены продавать половину экспортной выручки по официальному курсу, который формирует национальный банк Украины. За купленную инвалюту Национальный банк Украины расплачивается вновь напечатанной гривней, что, собственно, и не скрывается и о чем свидетельствует значительный рост денежной массы в обращении (каждый год денежная масса увеличивается примерно на треть). Местная денежная единица - гривня, начиная с начала 1998 года одновременно участвовала в двух процессах - инфляции (падении её покупательной способности) и девальвации (снижение её стоимости в твердых валютах, в частности в долларах США). К настоящему времени покупательная способность гривни упала практически вдвое, а стоимость в долларах и того больше - в 2,8 раз (правда, следует иметь ввиду, что и сам доллар потерял небольшую часть своей покупательной способности в США). Если считать начало 1998 год точкой отсчета (базовый год), то реальная гривня – это гривня, которая в настоящее время имеет ту же покупательную способность в Украине, что и гривня того базового периода. Таким образом, две сегодняшние

(номинальные) гривни практически равны одной, так называемой, реальной, стоимость которой в долларах США к лету 2004 года была равна \$0.37 (\$0,39, если ориентироваться на объявленное изменение цен не потребительских, а промышленных товаров).

В условиях значительного превышения предложения доллара над спросом, гривна на внутреннем рынке имела очевидную тенденцию к укреплению, что противоречило планам Национального банка. Постоянно скупая в больших объемах валюту на внутреннем рынке, Нацбанк практически диктовал курс гривни относительно доллара США. А жесткая регламентация Нацбанком валютных операций увеличила сроки их проведения, что сделало бессмысленным валютные спекуляции, способные нарушить курсовое равновесие. Если подобная политика накачивания денежного рынка новыми гривнями в условиях подросшей инфляции продолжится, то следует ожидать дальнейшего укрепления реальной гривни и ослабления конкурентных преимуществ, которые предоставила украинским предпринимателям девальвация 1998 года.

Внушает определенные опасения несбалансированность монетарной политики денежных властей, допускающих значительное превышение роста денежной массы по отношению к росту номинального ВВП. Понятны, в связи с этим, предложения о прекращении практики обязательных продаж больших объемов экспортной выручки в валюте на внутреннем рынке, что позволит снизить давление на гривню, хотя этот шаг может оказаться не столь эффективным из-за излишне большой доли экспорта в структуре экономики. А предложения привязать гривню к евро и отпустить курс доллара относительно местной валюты способны привести к дестабилизации внутреннего валютного рынка Украины.

При сохранении высокой доли экспорта и в условиях узости внутреннего рынка денежные власти вряд ли смогут отказаться от подобной монетарной политики. Несомненно, выходом является активное развитие отраслей, ориентированных на внутренний украинский рынок и стимулирование внутреннего спроса.

Природа экономического роста Украины. Последние годы количество гривни в обороте росло быстрыми темпами: по пять—семь миллиардов в год и более. Это, конечно, позволило значительно снизить долю бартерных операций, увеличило спрос на потребительские, инвестиционные товары и сырье, то есть благотворно подействовало на экономическую конъюнктуру (хотя поначалу и усилило инфляцию, особенно в 2000 году). Длительная искусственно поддерживаемая денежными властями стабильность курса гривни, выраженного в долларах, также способствовали экономическому подъему. Увеличение средней зарплаты и повышение пенсий привело к росту внутреннего спроса и оживлению местного производства различных товаров и услуг.

В течение ряда лет правительство сохраняет льготы по налогообложению и снижает обязательные отчисления в многочисленные целевые и иные фонды для мощных экспортно-ориентированной металлургической и горнодобывающей отраслей. Таким образом, украинские чиновники рассчитывают с одной стороны удовлетворить аппетиты олигархов - влиятельных хозяев этих отраслей. С другой стороны этот «эксперимент» сохранял и даже увеличивал объемы реализации (раз в пять превышающих внутренние потребности страны) украинской металлургической продукции за рубежом, обеспечивая значительное поступление валюты в страну.

Первоначально подавленный кризисом 1998 года импорт рос, однако передышка, которую предоставил кризис внутренним производителям товаров и услуг принесла свои плоды. Произошло значительное замещение местными продуктами (кстати, часто более качественными, хотя и не всегда дешевыми) импортных. Снижение покупательной способности доллара и неурядицы на финансовом рынке США, которые, в частности, привели к ослаблению доллара относительно евро, значительно ослабили интерес населения к накоплению иностранной валюты. Резко возрос спрос а затем и цены на недвижимость, что стимулировало развитие отраслей, обеспечивающих капитальное строительство.

Подобная несколько рискованная политика поддержки экспортеров металлургической продукции пока, надо сказать, позволяла Украине не только остаться на плаву в океане мировой рецессии, но и демонстрировать экономический рост. Экономический рост, в свою очередь, усиливал экспансию на внешних рынках. Однако, главное — оживал внутренний рынок, что было крайне важно для реального роста благосостояния населения. Пока только менее трети всего украинского итак скромного валового внутреннего продукта (ВВП) потребляется на внутреннем рынке, что катастрофически мало. Если успеть расшевелить внутренний рынок, пока не иссяк мощный приток средств от экспорта, то придется признать правоту данной экономической политики, ибо победителей не судят. Если внутренний рынок не успеет перехватить инициативу до момента устойчивого снижения объемов экспорта, то тогда может последовать болезненный финансовый, а затем и структурный кризис.

Перспективы инвестирования в Украину. Быстрое восстановление мощного индустриального потенциала Украины, второй по масштабам производства республики бывшего СССР, привлекает к ней внимание инвесторов всего мира. Следует заметить, что среди наиболее индустриально развитых держав Восточной Европы и СНГ в Украине наиболее низкая стоимость квалифицированного труда.

Кроме этого, в Украине пока ещё сохранился высокий научный потенциал, качество которого сравнимо с российским. Особенно это касается области фундаментальных исследований, финансирование которых все больше основывается на международных грантах, число которых быстро увеличивается

из-за стремительно растущей конкурентоспособности украинских ученых. Сдерживает проникновение украинских ученых и специалистов на мировой рынок труда пока языковой барьер, а технологическую экспансию - слабое финансирование патентно-лицензионной деятельности и недостаточная коммерциализация научных разработок. Но это вопрос времени, ибо при преодолении языкового барьера и при росте финансовых возможностей украинских разработчиков они, несомненно, сильно потеснят своих пока более успешных западных коллег. Поэтому многие солидные международные научно-технологические центры уже сейчас активно ищут пути к созданию дочерних структур в Украине. Ибо если есть сомнения в том, что в будущем не удастся победить, значит надо постараться уже сейчас возглавить.

Но и сейчас украинские ракетно-космические и авиастроительные технологии постепенно прорываются на международный рынок, не теряют позиций судостроение и производство военной техники (бронетехника, радиолокационные станции, тактическое вооружение и т.д.), а создание различных приборов и высокотехнологического специального оборудования все больше финансируется множеством международных компаний. Здесь контроль за этими производствами остается за украинцами.

Тем не менее, во многих отраслях в Украине уже доминируют иностранцы. Это нефтепереработка, где более чем лидирующие позиции у россиян. Табачная, пивная и кондитерская отрасли практически принадлежат западному бизнесу. Быстро развиваются сети супермаркетов, где доминирует иностранный капитал. В банковской сфере иностранный капитал занял выжидающую позицию. Однако в ряд отраслей украинский крупный бизнес вместе с администрацией и законодателями иностранцев не пускают, что вызывает у них известное разочарование.

Известный шведский экономист А. Ослунг отмечает неудовлетворительное управление предприятиями и считает эту проблему наиболее важной для постсоциалистических стран в составе бывшего СССР. Он, да и не только он, а и другие ведущие иностранные экономисты рекомендуют пока не ждать инвестиционного бума в Украине, а прежде навести там порядок в системе управления производством. Попробуем разобраться в том, что они собственно имеют в виду. В подобных высказываниях легко просматривается обеспокоенность иностранных инвесторов не столько недостаточным профессионализмом управленцев, сколько сопротивлением местной управленческой элиты активному проникновению иностранного капитала в страну. Обеспокоенность некорректным поведением менеджмента этих предприятий по отношению к иностранным акционерам, нанесением им морального и материального ущерба, как прямого, так и в форме упущенной выгоды.

Дело в том, что небогатая местная управленческая элита и местный бизнес, пользуясь скрытой поддержкой властей на местах, могут противопоставить превосходящей мощи иностранного капитала только административный ресурс и неконкурентные методы ведения бизнеса. Именно это сопротивление влиянию иностранного капитала на управленческие решения и процессы распределения прибыли со стороны местных топ-менеджеров при негласной опоре на властные структуры и раздражает иностранцев, которые в этом видят явное проявление коррупции. Однако не следует закрывать глаза и на настойчивость иностранного капитала, желающего получить полный контроль над наиболее высокорентабельными предприятиями Украины. При этом иностранцы явно не спешат вкладывать средства в модернизацию и развитие производства, в организацию сбыта продукции в другие страны, и тем более, в социальную сферу. Именно поэтому и возникает конфликт интересов. Иностранным инвесторам стоит осознать, что в своей политике экспансии на рынки постсоциалистических стран следует в большей мере учитывать интересы местной бизнес-элиты и населения страны. Менталитет и уровень образования населения постсоциалистических стран иные, чем в развивающихся странах и беззастенчивое политическое и финансовое давление здесь вызывает сильное сопротивление, включая и саботаж решений правительства, принятых в угоду интересам международного бизнеса.

Украина пока стоит на пороге больших перемен, возможности этой большой страны огромны, научный и производственный потенциал еще сохранен и способен к воспроизводству. Украина существенно более однородна, чем Россия, а значит способна быстрее реагировать на изменения и вызовы. Политическая элита ещё осваивает азы государственного управления и не опытна, плохо осознает свои возможности и силы, при этом отчаянно ищет союзников. Сейчас ещё пока можно повлиять на политический выбор украинской элиты и народа Украины, ибо украинцы хотят рассеять свои многочисленные сомнения и понять, что им ждать в будущем.

6.2. Программы и экономический популизм¹⁷

Экономические разделы программ претендентов на высший пост в державе более-менее известны, хотя избирателям все ещё обещают расшифровку отдельных положений и некоторые дополнения. Но основные моменты намерений претендентов и их команд в экономической политике вряд ли претерпят изменения.

Общее впечатление – двойственное. Ибо все заявления отдают лозунгами и может показаться на первый взгляд, что они ориентированы на людей, которые, мягко говоря, не очень разбираются в экономике. С другой стороны невозможно

¹⁷ Не опубликовано (осень 2004 года).

предположить, что во многие команды претендентов забыли пригласить квалифицированных экономистов или что члены этих команд не очень высокого мнения об экономической грамотности собственного народа. В развитых демократиях, если политики и менеджеры предлагают революционные изменения или уж очень быстрый успех, то это вызывает известную настороженность. Сомнения в ряде случаев связаны не самими намерениями, а скорее с цифрами, ибо люди в стране остались те же, все государственные и общественные институты не изменились, реальный сектор экономики вообще не способен кардинально меняться в среднесрочный период. Почему же планируемые командами претендентов успехи столь существенно превосходят известные нам прежние достижения? Не пояснив механизма достижения успеха своему народу трудно обеспечить его доверие.

Говорят о неудачном курсе реформ. Но, помилуйте, о каких таких серьезных реформах идет речь? Мы раньше жили в авторитарном государстве, также живем и сейчас. Добавился только класс предпринимателей, которые озабочены своими взаимоотношениями с чиновниками, и накрепко связанные с теми же чиновниками олигархи. Экономический рост обеспечивают лишь заработавшие почти в полную силу крупные предприятия отдельных экспортно-ориентированных отраслей, созданные ещё социализмом и энергия наших замечательных предприимчивых соотечественников. Есть, разумеется, в экономическом росте и вклад высших управленческих структур, ограничивших в какой-то степени массовый произвол и мошенничество на низших уровнях социальной иерархии.

Озадачивают некоторые намерения претендентов. Такие как – разорвать отношения с солидными международными организациями. Зачем, ведь известно, что плохой мир лучше хорошей войны.

Обещают на порядок увеличить инвестиции в экономику; на 100 % увеличить производительность труда; добиться прироста доходов населения большего, чем прирост валового продукта (кстати, речь идет о реальных или номинальных цифрах?), который тоже собираются увеличить вдвое за 4–6 лет; обеспечить рост рабочих мест по миллиону в год. Спрашивается, каким образом? За какие средства?

Для этого нужны многомиллиардные вливания в экономику, желание и способность эти средства усвоить (если не усвоят, то растащат – об этом свидетельствует мировая практика), необходимы рынки сбыта, нужны прозрачные схемы бизнеса, полноценный рынок капитала, и много другого, чего пока ещё практически нет. В бывшую ГДР (17 млн. чел.) западные немцы инвестировали за полтора десятилетия раз в двадцать больше средств, чем за все годы перестройки удалось инвестировать в Украину, и добились не таких уже и впечатляющих успехов, о чем

свидетельствует массовое разочарование неблагодарных восточных немцев.

Тем более что многие претенденты хотели бы запретить продажу земли. Понятно, что тогда желание вкладывать средства в производственные активы солидным инвесторам просто не придет в голову. Кто же захочет оказаться в ситуации, когда ему предъявят или астрономический счет или попросят с этой земли. Да и разговоры о росте капитализации украинских предприятий сразу становятся не очень серьезными. Предприятие на чужой земле никогда не будет полноценным и стоить будет немного. Понятно, что в этих условиях и местный фондовый рынок останется таким же малоинтересным для инвесторов, каким он есть нынче. Но если же речь идет об агросекторе, то тут рационально требовать, чтобы земля принадлежала тем, кто её обрабатывает (обратите внимание – о купле-продаже земли речь не идет).

Нельзя сказать, что команды претендентов не предлагают множество источников средств для проведения таких масштабных изменений. Предлагают, но уж больно проблематичные. Можно, вообще говоря, государству монополизировать производство спирта, табака, медикаментов, сырье, энергетику и внешнюю торговлю. Это, видимо, принесет некоторые и немалые деньги в госбюджет. Но как это сделать? Малореальным будет и требование олигархам доплатить за полученные в их распоряжение производственные активы. Но неужели никто не понимает, что такую реприватизацию и дополнительные изъятия невозможно провести без применения очень жесткого насилия, которое вызовет подобную встречную реакцию. А реально, и реприватизацию и сбор средств с олигархов никому из претендентов сделать просто не позволят. Тем более что недавно до сведения публики довели концепцию будущего развития Украины, где целью государственной политики будет эксклюзивная поддержка крупного бизнеса, что обещает слабую перспективу формирования в стране т. н. среднего класса. Возражений не последовало.

Собираются уговорить банки выдавать кредиты малому бизнесу, видимо на условиях, приемлемых для этих малых предприятий. Но до сих пор это сделать не удавалось, почему же сейчас удастся? Можно, правда, по примеру Южной Кореи создать несколько крупных госбанков и искусственно снизить ставки кредитования, подавив при этом почти все нынешние коммерческие банки. Но можно себе представить, сколько влиятельных людей будет против этого.

Точно также обещание увеличить государственные дотации производителям продукции для снижения цен для потребителей и агросектора должны быть экономически обоснованными. Сколько и что собираются дотировать, кому и за счет кого. Собираются возрождать крупные сельские хозяйства, но умалчивают о том, кто там будет работать: трудоспособных людей

на селе почти не осталось, сейчас не 30-тые годы прошлого века. И кто в эти хозяйства решиться инвестировать. Если планируют выделять средства из бюджета, то значит за счет других отраслей. Пострадавшие могут сильно возражать (вспомните ежегодные битвы в парламенте при принятии бюджета).

Зачем-то собираются с еще большими темпами увеличивать госбюджет. Это пугает, ибо если все средства будут собраны в бюджете, то решать, сколько нам положено за труды праведные будут наши чиновники. Спросите людей, которые способны работать, их это устраивает? Может это устраивает пенсионеров и студентов, хотя, оглядываясь назад, откуда бы и у них взяться такому безудержному доверию.

Предлагают фиксировать цены на ряд товаров, что в рыночной экономике недопустимо, лучше уж тогда дотировать производителей этих товаров. Иначе качество товара, цена которого фиксирована, начнет падать, появится черный рынок высококачественных аналогов. Мировая, да и наша местная практика с этим уже сталкивалась неоднократно (кстати, что вы скажете о качестве 95 бензина, цена которого нынче не меняется?).

Лучше обещать реальные вещи, такие как – за год вернуть долги по зарплатам, хотя это можно гарантировать лишь работникам предприятий, которые находятся под непосредственным контролем государства. Полезно снизить государственные поборы с фонда зарплаты, хотя надо бы пояснить, откуда тогда возьмутся деньги для громадного числа наших несчастных пенсионеров, которым при этом обещают поднять пенсии до прожиточного уровня. Может быть, за счет обещанного повсеместного повышения зарплат? Можно снижать или упразднять НДС, ибо если ранее этот налог обеспечивал большую долю бюджетных поступлений, то сейчас за счет массовых приписок и обманов госбюджет оказался должен частному сектору астрономические суммы. Заговорили и о налоге с оборота который мог бы заменить НДС.

Заметим, что налог с оборота мог бы заменить только налог на прибыль (оба налога – на производителей товаров, работ и услуг), но никак не универсальный акциз – НДС, – ибо это налог на потребителя. Кстати, так как налог на прибыль в Украине платить не принято, то возможно стоило бы временно его заменить налогом с оборота, но дифференцировано: по отраслям и регионам. Отказываться от косвенных налогов тоже не стоит, например многие акцизы вполне обоснованы и приносят немалый доход бюджету.

Полезно увеличить долю выделяемых бюджетных средств областям и муниципалитетам. Очень неплохое предложение об инвентаризации госсобственности, ибо при нынешней путанице многие ценные активы проданы и продаются за бесценок. Можно со временем и при росте реальных доходов

населения вернуться к прогрессивной шкале налогообложения, но значительно увеличить абсолютные значения этой шкалы, чтобы люди с небольшим достатком от такой реформы не пострадали. Приятно, что все говорят о необходимости роста зарплат и пенсий, обещая поднять их минимальные уровни. Тем более что если это делать достаточно аккуратно и постепенно, то можно добиться стимулирования спроса (правда, и сдержанного роста цен) и соответственно увеличения объема внутреннего рынка. А это уже давно является серьезной проблемой Украины, которая две трети созданного в стране продукта отправляет на экспорт и потому недопустимо сильно зависит от конъюнктуры внешних рынков.

Есть общие благие намерения, такие как: бороться с коррупцией, вывести экономику из тени, остановить государственный рэкет (добавим от себя и рэкет отдельных чиновников), поддержать агросектор при неурожаях, развивать малый и средний бизнес, обеспечить приоритетное развитие высокотехнологичных отраслей и АПК и ряд иных предложений.

Благие намерения не вызывают протеста, хотя всерьез их принимают лишь люди доверчивые и неискушенные. Поэтому некоторые претенденты полагают, видимо, что наиболее рационально в этой ситуации вообще отойти от дискуссии, уходя при этом и от критики, оставляя возможность конкурентам вдоволь ошибаться и оправдываться.

6.3.О пользе саморегулируемых организаций

или кто в доме хозяин¹⁸

Люди, объединяйтесь! О роли саморегулируемых организаций (СРО) написано много и достаточно подробно. Говорят о том, что такие организации способны отстаивать интересы предприятий определенных отраслей и регионов, способны бороться за права потребителей, способны достойно сопротивляться административному нажиму на отдельных своих корпоративных участников. Западные демократии наводнены такими саморегулируемыми организациями, которые значительно усиливают влияние бизнеса и населения на властные структуры, способны дать отпор проявлениям авторитаризма, ослабляют влияние административного ресурса. Но, главное, они делают невозможным применение неконкурентных и неправых методов в практике личных, деловых и хозяйственных отношений.

Однако, в местных условиях идея массового использования саморегулируемых организаций для формирования демократического, гражданского общества, для создания условий для развития рыночных отношений почему-то искажена. Давайте разберемся, что собственно происходит. Прежде всего, СРО в развитых демократиях создаются для

¹⁸ Куклин В.М. О пользе саморегулируемых организаций. Деловая жизнь. 2004,

консолидации сил, возможностей и влияния его участников, для сопротивления рыночному и властному произволу, для лоббирования интересов определенных физических и юридических лиц. У нас созданные и создаваемые СРО почему-то оказываются под эгидой властных структур, как прежде и теперь профсоюзы, и принципиально не могут быть к властям нелояльными. Подавление их инициативы властями приводит к полной социально-политической и юридической импотенции подобных СРО и, соответственно, предательству интересов лиц, находящихся в их составе. Далее большая часть участников этих организаций теряет к ним всякий интерес. И для удержания таких разочарованных лиц приходится привлекать административный ресурс на уровне местных и центральных властей и окриком возвращать их в лоно подконтрольных властям СРО. Правда, толку от таких СРО чуть.

Иногда в местных условиях СРО создают отдельные заинтересованные лица, которые затем хотели бы «рулить» этими организациями в нужном для них самих направлении. Понятно, что такие СРО быстро вянут и у их бывших участников остается лишь чувство досады от потерянных денег (взносы и сборы) и времени (обсуждения, совещания и прочее). Такая негодная практика создания СРО имеет место и в развитых демократиях, ибо подобные издержки, видимо, характерны для любого сообщества.

Понятно, что нужны принципиально иные СРО, руководство которых действительно будет отстаивать интересы их участников. Кстати, по пути решится вопрос о трудоустройстве множества бывших активных профсоюзных деятелей, имеющих способности к такой специфической деятельности, понадобятся экономисты и юристы, перепроизводство которых с недавних пор так беспокоит общественность. Единственное условие – дистанцироваться от властей, олигархических кланов, неправовых элементов, избегать различных «крыш».

Так кто же в доме хозяин? В местных условиях правят бал олигархи и мелкие лавочники. Причем куда опасней для нас с вами именно неразумный местный мелкий предприниматель. Если олигархи где-то вверху самозабвенно делят украинскую недвижимость, землю и крупные предприятия, то отдельные (но, увы, многочисленные) мелкие предприниматели, чрезвычайно озабоченные быстрым обогащением, предлагают нам безнадежно испорченную химикатами пищу, негодные товары, имитирующие известные западные аналоги; бензин такого качества, который способен привести в негодность за короткий срок любую автомашину. Кстати, а на чем ходят украинские пароходы, перемещаются поезда и летают самолеты? Какую мы воду пьем, каким воздухом дышим, кто-нибудь знает? Может, существует вселенский заговор извести этот многострадальный народ Украины? Увы, все куда прозаичнее.

Самое странное в том, что влиятельные и богатые наши соотечественники также безропотно используют местный бензин (и не жалко им своих иномарок?),

кормят своих детей и беременных жен местными продуктами (без комментариев), пьют местную воду и, порой, не менее одиозную местную водку (совершенно не жалея своих желудков), строят дачи возле свалок и сливов весьма токсичных отходов...

Не менее странно то, что продавцы всех этих специфических продуктов сами, ничтоже сумняшеся, пользуют их, приговаривая на людях, дескать, ничего с нами не будет. Действительно ничего неожиданного с ними не будет, разве что помрут чуть раньше и болезненнее, а вот детей наших жалко. Страшный Чернобыль может оказаться лишь цветочками, а ягодками - массовое отравление населения и эпидемия технологических катастроф. Мало нам СПИДа, туберкулеза в общественных местах, так еще и будем создавать букеты токсических заболеваний, которые и лечить-то никто толком в мире не умеет.

Чего ж мы ждем? Отчего никто не остановит эту волну подделок, токсических продуктов, негодных энергоносителей, зараженных территорий и водоемов. Дело в том, что отдельные представители властных структур, удовлетворяясь подношениями и сбивчивыми пояснениями не жалеющих себя и других некоторых (но, увы многочисленных) мелких предпринимателей смотрят сквозь пальцы на их действия. Дело и в том, что большинство представителей властных структур просто не задумывается о последствиях такой близорукости. Власти, по советской привычке, болезненно не любят проблем и не позволяют средствам массовой информации нагнетать ажиотаж по любым животрепещущим проблемам. Да и малообеспеченные эти средства информации не способны финансировать сколько-нибудь стоящую экспертизу. Дело осложняется тем, что богатые и влиятельные члены общества считают, что можно откупиться от этих проблем. Что они могут найти чистые продукты, использовать хороший бензин, пить чистую воду, дышать истинно чистым воздухом и валяться на экологически чистой травке. Сейчас! То, что вам продают втридорога – те же подделки, но существенно дороже.

Можно ждать, когда конкуренция заставит выпускать хорошие продукты и товары, когда, голосуя кошельком, потребитель заставит-таки отказаться от некачественных и опасных подделок и имитаторов. Но можно поступить иначе и создать действенные саморегулирующие организации потребителей всех товаров и услуг, и подобные организации производителей продукции с целью не допускать подлога, обмана и опасных для жизни людей последствий. Потребители получают шанс избавиться от негодных и опасных для жизни товаров и продуктов. Нормальные производители товаров, при здравом размышлении, также будут заинтересованы в жестком контроле за качеством товаров и продуктов не со стороны властей, а со стороны своих коллег. Честно работать ведь куда затратнее, нежели производить подделки, имитаторы и неудобоваримую продукцию. Обманщик и имитатор, сорвав куш, оставят множество разочарованных потребителей. Спрос которых пусть на время, но

резко уменьшится, что не желательно для нормального честного предпринимателя. Если он собирается на этом рынке работать и дальше.

Посему, нормальные люди, объединяйтесь! Вместе мы способны избежать множества проблем и сейчас и в будущем, а по одиночке нас постепенно изведут наши же собственные неразумные и жадноватые соотечественники.

6.4. Об инфляции, девальвации, решительности Нацбанка и ажиотажных действиях населения¹⁹

Инфляция на потребительском рынке Украины за первые восемь месяцев 2004 года составила по официальным данным 4,3%. То есть, «потребительская корзина», состав которой до сей поры остается неизвестным широкой публике, подорожала к началу сентября незначительно. Многим покупателям Украины эти цифры показались слишком оптимистичными и породили вопросы. Может быть, статистические органы по забывчивости не включают в потребительскую корзину какие-то часто используемые нами не вполне дешевые товары и услуги? Может эту корзину создали десяток лет назад и просто забыли обновить? Кстати, цены производителей промышленной продукции за этот же период выросли куда больше – аж на 16,2%.

Но в сентябре все сомнения на этот счет отошли на второй план, ибо население, прослышав о предстоящем значительном повышении пенсий, выплат и зарплат, а потом и будущем возврате похороненных в начале 90- годов в Ощадбанке вкладов, сильно оживилось. Осмелели и торговцы. Предчувствуя рост спроса, они лихо подняли цены, которые раньше росли лишь постепенно. Даже более чем заметное удорожание топлива, которое пытались сдерживать чиновники, оглядываясь на предвыборную кампанию, не могло спровоцировать такой рост цен. Правда, этот взлет цен чиновники не заметили и объявили (см. www.ukranews.com) , что в сентябре потребительские цены в Украине повысились только на 1,3% (все-таки отчаянно интересно, что ж там такое в этой «потребительской корзине», которое никак не дорожает?). Взлет цен был спровоцирован ажиотажем и конечно несколько откорректируется рынком в сторону понижения. Торговцы, ориентируясь на оживление спроса, проверяют реакцию покупателей. Но в нашей стране, где чиновники в популистском порыве не думают о последствиях своих заявлений; где торговцы, безоглядно поднимающие цены, не осознают опасности потерять свою нишу на рынке; население еще не забывшее времена гиперинфляции не имеет прививки от

¹⁹ Куклин В.М. Об инфляции, девальвации, решительности Нацбанка и ажиотажных действиях населения. Деловая жизнь. 2004, №9, с.7

опасной болезни, которая называется «инфляционные ожидания». Что делает наше население, когда на горизонте замаячит перспектива попасть в инфляционный шторм? Оно «сбрасывает» гривню и скупает валюту. При этом на черном рынке (в обменниках) цена на валюту растет, ибо растет на нее спрос. А так как валюта у нас ассоциируется по большей части с долларом, которому несмотря ни на что продолжают верить, то скупают его. Евро обходится дороже да и его взлет воспринимается явлением временным, поэтому на него оглядываются хотя и нервно, но все-таки недоверчиво.

Проблемы, как известно, по одной не появляются. О новой проблеме напомнил исполняющий обязанности главы Нацбанка Украины Арсений Яценюк, предупредивший с экранов телевизоров 5 октября население о том, что не следует скупать доллары да ещё и по такому завышенному курсу (то есть 5,45 гривни за доллар и более), ибо скоро доллар будет стоить всего 5,25 гривни. Это заявление населением воспринято не было, подумали как всегда, дескать, хочет сбить спекулятивный спрос на доллар, ибо в банках возник дефицит наличных долларов. Дефицит понятно возник, но не в этом было дело. Дело было в том, что ранее 30 сентября НБУ (см. Корреспондент.net 01.0.10.2004) принял решение «привязать» гривню к евро., то есть теперь «официальный курс гривни к неконвертируемым валютам в Украине будет устанавливаться с учетом ежедневного курса евро, который определяет Европейский центральный банк». Кстати и в России фактически такая «привязка» рубля к евро в определенной степени уже имеет место.

Ранее гривня была привязана к доллару США и для поддержания официального курса (около 5,33 гривни за доллар) Нацбанк скупал излишки долларов на внутреннем рынке (аналогично поступал Центральный банк РФ). Ведь предприятия-экспортеры были просто обязаны продавать половину своей валютной выручки (это в основном доллары США) на внутреннем рынке. Чиновники часто не без основания считали, что если экспортеров не обязать это делать, то валюта в Украине вообще бы не появилась. Она бы осталась за границей и развивала бы экономику других стран. Вместо нескольких миллиардов долларов ежегодно Нацбанк печатал новенькие гривни и ими расплачивался с экспортерами. Несколько лет подряд количество гривни в стране росло на треть и более ежегодно. Накачивая страну гривнями, Нацбанк избавил нас от бартера, поддержал экономический рост и дал возможность правительству повысить доходы населения, сделав экономический подъем необратимым за счет роста объема внутреннего рынка.

Но дальнейшее увеличение денежной массы уже могло привести к развитию опасных долговременных инфляционных явлений и снижению конкурентоспособности украинской продукции в условиях жесткой привязки национальной валюты к доллару. Поэтому Нацбанк должен (просто обязан это сделать) в определенный момент отказаться от масштабной скупки долларов, что

автоматически при обязательной 50% продаже валюты экспортерами на внутреннем рынке неминуемо приведет к росту предложения доллара превышающему спрос на него. В этих условиях доллар должен подешеветь в гривневом выражении. Привязка к евро для Нацбанка не столь опасна ибо украинские экспортеры много евро в страну не привозят, объемы оборота в евро куда меньше долларовых оборотов. Поэтому большой эмиссии гривни в этом случае не ожидается. Курс евро к гривне обещает в среднесрочной перспективе быть стабильным. Это, видимо, и имел ввиду и.о. главы Нацбанка, когда предупреждал о будущем снижении курса доллара.

Понятно, что снижение курса доллара (в гривневом выражении) при полной привязке его к евро, при отказе Нацбанка от масштабной скупки долларов и при обязательной продаже половины валютной выручки экспортеров на внутреннем рынке неминуемо. И гривня и российский рубль в этих условиях начнут укрепляться, а доллар, выраженный в этих местных валютах – дешеветь. В России заметное увеличение спроса частного сектора на доллар в последнее время дало Центробанку определенную передышку. Рост частного спроса на доллар связан с ростом оттока капитала из России в связи с жесткой авторитарной политикой властей по отношению к крупному олигархическому капиталу. В Украине пока ситуация иная, рассчитывать на опережающий рост спроса со стороны частного сектора не приходится. Понимая опасность резкого удешевления доллара на внутренних рынках денежные власти Украины ещё поддерживают курс доллара, продолжая масштабно скупать излишние доллары. Объемы продаж валюты на рынке Украины тоже пока практически не изменились, официальный курс доллара только начал постепенное снижение, при ажиотажном спросе на вздорожавший наличный доллар нашего населения, похоже даже не задумывающегося о возможных последствиях, принятых денежными властями решений.

6.5. Парадокс украинской инфляции²⁰

В оценке роста цен в Украине есть две стороны. Одна негативная, о которой говорят все, и одна редко обсуждаемая – позитивная.

Преодоление порочного круга. В структуре себестоимости сравнительно высокотехнологичных украинских товаров аномально велика доля импортных дорогостоящих комплектующих и материалов, а доля оплаты труда в сравнении с западными аналогами чрезвычайно мала. Прежде всего потому, что сами зарплаты украинцев в своей массе весьма малы. Но украинцы платят за импортное оборудование и материалы, доставленные из развитых стран примерно столько же, сколько и европейцы, а порой даже более того. Приближаются к мировым и местные украинские цены на энергоресурсы и связь.

²⁰ Куклин В.М. Парадокс украинской инфляции. Деловая жизнь, 2005 (в печати).

Цены на материалы и сырье украинского происхождения также близки к мировым. Особенно это справедливо в отношении тех товаров, которые составляют украинский экспорт. Отметим также, что цены на многие общепотребительные продукты питания также почти соответствуют мировым. При либерализации международной торговли, которая неминуемо последует за вступлением Украины во Всемирную Торговую Организацию, дальнейший рост цен на многие перечисленные выше товары будет сдерживаться активизацией импорта.

Значительно ниже цены на целый ряд товаров и услуг, предоставляемых только на внутреннем рынке, где в себестоимости велика составляющая труда наших соотечественников. Или на услуги общесоциального назначения, такие как городской транспорт, железнодорожное сообщение, такси и т.д., где государство определяет ценовую политику, ориентируясь на весьма низкую платежеспособность основной массы своих граждан.

Любопытно, что в отраслях, где цены на товары и услуги приближаются к мировым, интерес иностранного капитала к приобретению активов весьма велик – это пищевая промышленность, энергетика, связь. Да и наш капитал весьма заинтересован в приобретении подобных производственных активов, к которым следует добавить ориентированные на экспорт предприятия. В эти активы нынче вкладывают немалые средства. Можно сказать, что эти отрасли уже интегрированы в мировую экономику.

Что же касается отраслей, которые ориентированы на внутренний рынок и влияние на которые мировой конъюнктуры незначительно, то здесь картина иная. Отрасли, где местные цены существенно ниже мировых, как правило, испытывают недостаток средств даже не столько для своего развития, а скорее для своего существования. Традиционные льготы для малообеспеченных также усугубляют состояние многих отраслей украинской экономики. Для восстановления их производственных мощностей и для технологического развития нужно существенно увеличить финансирование. Но это может случиться лишь тогда, когда цены на их товары и услуги возрастут. Тогда же доходы этих стагнирующих ныне отраслей увеличатся и им будет по карману приобретать современные материалы, комплектующие и оборудование, они смогут конкурировать с иностранными компаниями хотя бы на внутреннем украинском рынке. Однако рост цен в этих отраслях экономики невозможен без повышения платежеспособности населения и местных предприятий, а платежеспособность эта может быть увеличена лишь при заметном росте зарплат. Да и многие наши соотечественники работают в этих стагнирующих отраслях, где хозяйственная деятельность убыточна или близка к убыточной, потому им платят так мало. Налицо порочный круг.

Разорвать этот круг нелегко, но постепенно подталкивая друг друга будут-таки расти зарплаты и расти цены товаров и услуг. Этот взаимный рост обычно

происходит неравномерно в разных отраслях, порой цены убегают вперед, или сначала подрастает зарплата. Но в среднесрочной перспективе этот процесс взаимно поддерживаемого роста самосинхронизован и неотвратим.

Структура потребления среднего украинца существенно отличается от структуры потребления среднего западноевропейца или североамериканца. В реальной потребительской корзине (не путать с секретной и, видимо, весьма скудной официальной потребительской корзиной, которой оперирует украинская государственная статистика) нашего среднего соотечественника доминируют продукты питания, оплата коммунальных услуг и транспорт. Питание в развитых странах для среднеобеспеченных жителей обходится не намного дороже, чем для украинских семей, где все взрослые работают и получают среднюю зарплату. Городской транспорт в развитых странах местным жителям обходится на порядок или даже более того дороже, чем украинцам, но его доля в расходах семей ниже, чем в Украине. Коммунальные расходы и расходы на съем жилья и его оплату также заметно дороже в развитых странах, причем их доля в расходах западноевропейцев весьма велика и порой превышает соответствующую долю расходов украинцев. А вот расходы на повседневную одежду и различные бытовые товары сравнимы и в Украине, и в развитых странах для жителей со средним в рамках каждой страны достатком. Понятно, что пока ещё недорогие в сравнении с мировыми аналогами товары и услуги, как впрочем и труд, в Украине постепенно растут в цене, причем скорость этого роста будет ускоряться по мере либерализации соответствующих рынков, снижения государственного регулирования и уменьшения объемов льгот, предоставляемых в неденежной форме.

Ценовая яма. Процесс роста цен воспринимается населением негативно и в случае синхронного или даже опережающего роста зарплат. Покажем, что при синхронном росте цен и зарплат и при сохранении стабильного курса местной денежной единицы относительно твердых валют этот рост имеет привлекательные для гражданина Украины стороны.

Достаточно большие объемы экспортно – импортных операций и приток капитала формируют (у нас, правда, с помощью Нацбанка) на внутреннем рынке курсы обмена валют. Причем рост цен на множество товаров и услуг в стране сопровождается относительно стабильным поведением курса местной денежной единицы относительно твердых валют. Таким образом, внутренние цены растут не только в гривне, а также и в твердой валюте. Покупательная способность единицы твердой валюты в Украине неотвратимо падает, постепенно

приближаясь к своей покупательной способности в стране, где она была эмитирована (выпущена).

На первый взгляд это явление чисто негативное. Но посмотрим на это с другой стороны. Средний украинец сейчас зарабатывает в долларовом эквиваленте так мало, что даже на всю месячную зарплату практически не может позволить себе купить билет на самолет в Западную Европу, не говоря уже о поездке в Америку. Многие из того, что способны оплатить даже сравнительно низкооплачиваемые жители Западной Европы, среднему украинцу, оказавшемуся за рубежом, пока не по карману. Абсолютное большинство наших соотечественников из-за низкой оплаты своего труда не сумеют выехать за пределы своей страны. Это своеобразная ценовая яма, выбраться из которой средний украинец без посторонней помощи пока не способен. Дело даже не в том, что это явление унижительное, оно не позволяет использовать национальный потенциал. Наши специалисты и ученые не могут конкурировать с иностранцами, их попросту не пускает в конкурентную среду их тощий кошелек.

Рост зарплат в долларовом эквиваленте способен позволить нашим соотечественникам выбраться из ценовой ямы, что многократно усилит экономическую и политическую роль и мощь нации, избавит нас от унижения и даст возможность реально приобщиться к мировой культуре.

Как долго смогут расти цены и зарплаты в долларовом исчислении? Для этого надо, чтобы курс местной денежной единицы относительно твердых валют оставался достаточно стабильным. Только тогда можно надеяться при синхронном росте внутренних цен и оплаты труда в гривнах на повышение украинских зарплат в долларовом эквиваленте (или выраженных в иных твердых валютах - евро, иене и т.д.).

Курс формируется на валютном рынке в результате баланса спроса и предложения. С предложением местной валюты проблем нет, её вам предложат сколько угодно, если не частный капитал, то Нацбанк, которому это не трудно сделать. Значит, спрос на украинскую валюту должен быть достаточно высоким. Этот спрос, во-первых, формируют украинские экспортеры, которые завозят в Украину валютную выручку. Во-вторых, спрос формируют иностранные фирмы, которые закупают на внутреннем украинском рынке местные товары и услуги. В-третьих, украинская гривня может понадобиться субъектам финансового рынка – иностранным банкам, инвестфирмам, частным инвесторам и т.д. Покупают местную валюту и другие участники рынка, но уже в существенно меньших масштабах.

Обладая значительным производственным потенциалом и квалифицированной рабочей силой, Украина просто обречена на существенный экономический рост. Понятно, что этот рост будет определяться в основном

расширением внутреннего рынка. Одна лишь монетаризация льгот населению способна заметно увеличить ВВП. Рост ассортимента и цены услуг также будет стимулировать деловую активность. Но экономический рост всегда сопровождается довольно заметной инфляцией, и дальнейший подъем внутренних цен в условиях подрастания гривневой массы при ограниченном экспорте способен спровоцировать девальвацию гривни, то есть снижение её стоимости в долларах и евро.

Нынче же повышенный спрос на гривню формируют лишь наши экспортеры, продавая в основном продукты низкого передела. И то потому, что их обязали половину экспортной выручки в инвалюте продавать на внутреннем рынке. То есть этот повышенный спрос фактически организован действиями государственных чиновников и законодателей. В этих условиях Нацбанк пока способен активно вмешиваться в формирование курсовой стоимости валюты и обеспечивать стабильность курса. Экономический подъем в Украине приведет к преимущественному росту объема внутреннего рынка. Хотя бы потому, что украинский внутренний рынок сейчас до смешного мал. При этом подрастет национальный доход и объем гривневой массы, способной обеспечить возрастающую хозяйственную активность. Экспорт же в его сложившихся формах вряд ли будет заметно расти, если не произойдут его структурные изменения. Действительно, вряд ли мы будем заметно больше продавать металла, проката и труб, потому как их у нас вряд ли столько купят, да и все мощности по производству этой технологически примитивной продукции уже задействованы. Рост экспорта зерна тоже под вопросом. Инфляция в Украине уже болезненно воспринимается экспортерами сырья и продуктов низкого передела в условиях стабильного курса гривни относительно твердых валют. В немалой степени потому, что запас рентабельности в этих отраслях далеко не бесконечен, если им традиционно не обеспечивает особые преференции правительство.

Надо бы продавать машины, оборудование, комплектующие, то есть продукты высоких переделов, где вновь созданные стоимости на каждую единицу и каждый грамм продукции весьма велики. Поэтому, если не менять структуру экспорта, если не производить продукцию высокого передела, которую станут закупать иностранцы, рост объемов экспорта приостановится и спрос на гривню со стороны экспортеров украинского сырья и продуктов низкого передела и немногих иностранцев достигнет своего предела. При этом в условиях возросшей гривневой массы в значительно большей степени вырастет спрос на

доллар и на евро у наши разбогатевших соотечественников. Понятно, что в этих условиях можно будет ожидать девальвации гривни.

Однако до этого ещё далеко, ибо пока до двух третей производимой в стране продукции продается за рубеж и спрос на гривню при требовании обязательной продажи части экспортной выручки остается значительным. Поэтому наблюдаемый синхронный рост внутренних цен и зарплат будет продолжать уменьшать выраженный в долларовом эквиваленте разрыв в оплате труда украинцев и жителей более благополучных стран.

6.6. О проблемах и реформах²¹

Проблемы финансового сектора. Если бы экспортеры Украины продавали свою продукцию на внутренних рынках, то покупатели с ними рассчитывались бы своими кровными гривнями. Эти гривни покупателям пришлось бы заработать или занять, например, в коммерческих банках.

На первый взгляд, когда продукция вывозится за рубеж и валютная выручка продается на местных рынках (кстати, половина в обязательном порядке) вроде ничего не меняется. Ан нет, меняется. Дело в том, что валютной выручки получается многовато (в России экспорт – это почти процентов сорок национального дохода, а Украине и того больше - процентов шестьдесят) и чтобы не сбивать курс местной валюты Нацбанк в Украине (как и Центробанк в России) скупает излишки. Все бы ничего, но расплачивается за приобретаемую инвалюту главный банк вновь напечатанными гривнями. Если бы это были наличные деньги, то главный банк нес бы хоть какие-то расходы на материалы. Но это деньги электронные, то есть на счетах. Вообще об этом говорят как об эмиссии денег. И это справедливо, ибо денежная масса в наших странах растет и провоцирует инфляцию (кстати, знающие люди - монетаристы утверждают, что рост денежной массы в прежде стабильной рыночной экономике на один процент вызывает инфляцию на один процент). Рост денежной массы в России и в Украине нешуточный – каждый год она увеличивалась уже несколько лет подряд на треть и более. Спасал нас от обвальной инфляции сначала явный недостаток денег в экономике, затем значительный экономический рост, и, как ни странно, теневой рынок, который отбирал лишние наличные деньги, отказываясь в расчетах по сделкам от иностранной валюты. Кроме того, денежная эмиссия в основном сосредоточена в безналичном обороте, возможно потому рост цен потребительских товаров прежде существенно отставал от роста цен на товары инвестиционные.

Многие экономисты говорят, что, дескать, это политика “currency board” или «валютного регулирования», когда концентрирующийся в главных банках валютный запас нужен для устойчивости местных денежных единиц, при

²¹ Куклин В.М. О проблемах и реформах. Деловая жизнь, 2005, (в печати).

этом фиксация курсов местных денежных единиц и единицы инвалюты (в основном доллара США) поддерживается де-факто.

А инвалюту главные банки складывают у себя в закрома или открывают депозиты в крупных и надежных иностранных банках. В последнем случае валютные резервы наших стран работают на благо иноземных государств. Если в случае Украины речь идет о суммах никак не превышающих десятков миллиардов долларов, то в России суммы резервов Центробанка поражают воображение – это около \$120 млрд. Поговаривают, что накапливать так много валютных резервов опасно, ибо покупательная способность инвалюты тоже падает, меняется также её курсовая стоимость относительно других валют (последние события на рынке обмена «доллар-евро» это подтверждают) и реальная стоимость валютных запасов стран может снижаться. Хранить эти средства в иностранных банках тоже опасно не только в связи с экономическими рисками, но и в связи с рисками политическими.

Существуют предложения вложения части валютных резервов в инфраструктурные проекты - дороги, связь, городские гостиничные комплексы и т.д. Но пока есть определенное недоверие к местным подрядчикам. Почти не слышно в Украине голосов тех, кто рекомендует вкладывать деньги из резерва на создание технопарков, государственное финансирование на паях с частным венчурным капиталом создания высокотехнологических предприятий, что даст шанс Украине обеспечить свое экономическое благосостояние в будущем. А зря, ведь опыт развития венчурного финансирования с господдержкой создаваемых местными учеными и специалистами высокотехнологических предприятий уже приносит свои плоды в Израиле и ряде других стран. Кстати в Израиле значительный вклад в успех внесли специалисты из стран СНГ, уехавшие в разное время. В условиях потепления отношений с США, можно было бы воспользоваться израильским опытом. Да и в Силиконовой долине США множество выходцев из Украины, готовых помочь в становлении нашего венчурного бизнеса.

Нацбанк Украины по-прежнему не стремится полноценно рефинансировать коммерческие банки и декларируемая учетная ставка так и не стала регулятором спроса на денежном рынке. Влиять на кредитные ставки для бизнеса и частных лиц Нацбанку можно лишь при достаточно значительной доле такого рефинансирования в структуре привлеченных средств комбанков. Пугающую Нацбанк проблему связывания лишней денежной массы его чиновники давно научились решать, да и опыт северного соседа может пригодиться.

Большие проблемы с развитием рынка внутреннего государственного долга. Отдельные удаchi чиновников Минфина не вдохновляют ибо не ясны мотивы и имена энтузиастов, которые тратят деньги на гособязательства. Видимо нужно жестко выполнять все обязательства со стороны правительства и создать

привлекательный имидж государственным долговым бумагам (и это при достаточно больших сроках размещения и невысокой доходности) обеспечивая высокую ликвидность этого рынка.

Проблемы реального сектора. В наших странах бизнес, ориентированный на внутренние рынки, развивался существенно медленнее, чем экспортный прежде всего потому, что на внутреннем рынке была низкая платежная дисциплина, которую во многом провоцировала власть всех уровней. Именно недостаточно высокая платежная дисциплина стоит на пути бурного развития внутреннего рынка. Поэтому в первую очередь надо бы обеспечить действенные правовые механизмы ответственности по разного рода обязательствам. В частности, судебные исполнители фактически не способны добиться исполнения судебных решений в этой сфере. В Украине, которая присоединилась к Женевской конвенции, фактически не работает вексельное право, что является вопиющим нарушением законодательства. Если заработает механизм имущественной ответственности по обязательствам в условиях наблюдаемого роста цен на недвижимость, которая в этом случае есть предметом залога, это позволит населению привлекать значительные кредитные средства на долговременной основе - ипотечные кредиты. Эти кредиты дадут возможность многим людям развернуть собственный бизнес, что увеличит их доходы, решит задачи обеспечения населения жилплощадью, снимет остроту проблемы бедности в стране и снизит нагрузку на госбюджет по финансированию социальных программ. Но для этого надо решить задачу обеспечения ликвидности кредитных учреждений, которые займутся ипотекой. Например, по американскому образцу создать государственную компанию по выкупу заложных у ипотечных банков и выпуску на их базе ипотечных облигаций. Повсеместная необязательность должников и снисходительность (или слабость при окрике сверху) исполнительной системы не позволяют эффективно использовать такой хорошо зарекомендовавший себя механизм обновления основных средств, как финансовый лизинг. При этом, хотелось бы, чтобы законодатели учли, что в Украине следует применять тот вариант раннего лизинга, который в развитых странах использовали в середине прошлого столетия, так как нынешний его зарубежный прототип не годится для условий кризисной экономики. Недостаточная финансовая дисциплина в стране также стоит на пути массового применения эффективного механизма финансирования дефицита оборотных средств предприятий – факторинга.

О политическом выборе. В России уровень коррупционного сближения высших чиновников и крупного олигархического капитала и, соответственно, местных чиновников и крупного регионального капитала столь велик, что Кремлем была выбрана политика полной «национализации» властных структур (например, назначение губернаторов и далее по цепочке), выдвижение на руководящие посты наиболее законопослушных и незамеченных в

коррупционных операциях государственных чиновников (таких полагают следует искать в структурах подобных ФСБ), то есть своеобразное очищение бюрократического аппарата, который официальными и неофициальными поборами увеличивает издержки бизнеса. После чистки планируется местную власть «приватизировать», то есть разрешить регионам самим выбирать своих властных представителей. Кроме этого, одновременно восстанавливается жесткая налоговая политика в отношении олигархического капитала. Если уж не отбирать у него производственные и финансовые активы, то хотя бы заставить его полноценно расплачиваться с государством (см. дело ЮКОСа). А так как договориться на базе пока несовершенного (с точки зрения Кремля) законодательства пока трудно (квалификация у юристов частных компаний выше), крупному капиталу дают понять, что он должен идти на уступки добровольно. Без полноценного финансирования государства со стороны крупного олигархического капитала Кремлю трудно рассчитывать на успех в деле быстрого реформирования экономики, решения проблем бедности и создания эффективного (а значит высокооплачиваемого) чиновничьего аппарата. Кстати понятна и осторожность Кремля и в использовании золотовалютного запаса – в нынешних условиях его попросту могут разворовать. Теперь можно понять, почему для реализации обсуждаемых выше планов российский Президент принял решение подавить оппозицию и сконцентрировать всю власть в своих руках. В Новейшей истории уже были удачные прецеденты, когда власть концентрировалась в одних руках, возникший авторитарный режим проводил смену пораженного коррупцией чиновничьего аппарата и исправление особо крупных нарушений при распределении собственности и затем возвращал власть демократическим институтам. Поэтому пожелаем российским реформаторам успеха, а российскому народу - терпения.

Украина пошла по пути использования хорошо зарекомендовавших себя в развитых странах демократических методов очищения властных структур от коррупции за счет перехода власти к оппозиции. Правда, кроме чисто демократических процедур победителям пришлось применять и революционные методы. Так как добиться смены политического истеблишмента обычными выборными процедурами было трудно, власть неожиданно активно и мощно воспользовалась административным ресурсом. Легитимность такому процессу перехода власти способны предоставить голоса большей части электората и, главное, поддержка большей части элиты а также масса перебежчиков из противоположного лагеря. Но, главное, не обмануть ожидания большей части населения, которые рассчитывают на замену потерявших доверие чиновников людьми более достойными, на снижение принявшего массовые формы воровства и коррупции в особо крупных размерах, на переход к верховенству Закона. Люди также вспомнят о других обещаниях: увеличении зарплат, пенсий, улучшении

благополучия и т.п. Украинский путь более понятен развитому Западу и поэтому можно рассчитывать на его экономическую и политическую поддержку.

6.7. Об особенностях экономического роста стран, реформирующих свою экономику²²

Введение. В России и в Украине, так же как и в других странах СНГ пока еще для многих отраслей рентабельность активов предприятия r_A меньше кредитной процентной ставки r_{Π} . То есть, из-за высокого риска кредитования, низких объемов производства и значительных операционных издержек, а также ряда иных причин, доходность активов большинства предприятия пока ещё меньше уровня кредитных процентных ставок финансовых посредников. В этих условиях, предприятие может наращивать доход (до выплаты процентов), в основном за счет собственников, то есть занижая до нуля рентабельность собственного капитала r_B (то есть, $r_B \rightarrow 0$) [1,2].

Напомним, что прибыль, полученная предприятием Pr равна произведению рентабельности собственного капитала на его стоимость вместе со значением кредитной процентной ставки, умноженной на величину заемного капитала, то есть

$$Pr = r_B \cdot C_k + r_{\Pi} \cdot P_k. \quad (1)$$

С другой стороны, прибыль - это рентабельность активов предприятия r_A , умноженная на сумму собственного C_k и заемного капитала P_k .

$$Pr = r_A \cdot (C_k + P_k), \quad (2)$$

Для величины Φ_L отношения заемных (привлеченных) средств P_k к реальной стоимости собственных средств C_k (их рыночная стоимость пока сильно занижена) и для коэффициента финансовой независимости $K_{ABT} = 1 / (1 + \Phi_L)$, который равен отношению суммы собственных средств к капиталу в общем случае справедливы выражения:

$$r_B = r_A + (r_A - r_{\Pi}) \cdot \Phi_L, \quad ; \quad r_B = r + (r_A - r) / K_{ABT}. \quad (3)$$

Так как в рассматриваемом случае рентабельность собственного капитала (т.е. доходность для собственников) занижена до нуля, то в этих условиях

²² В. М. Куклин, Ю. В. Панченко. Об особенностях экономического роста стран, реформирующих свою экономику. Сб. науч. труд. Вестник НТУ «ХПИ», Серия «Технический прогресс и эффективность производства», №1, 2004.

$$\Phi_{\text{Л}} \rightarrow r_A / (r_{\text{П}} - r_A); \quad K_{\text{АВТ}} \rightarrow (r_{\text{П}} - r_A) / r_{\text{П}}. \quad (4)$$

Данные, приведенные в [3] о значениях $\Phi_{\text{Л}}$ и $K_{\text{АВТ}}$ в Украине (в последнем случае даже неоткорректированные к реальной стоимости производственного капитала) и в развитых странах говорят в пользу справедливости данного подхода и выражений (4) для компаний, работающих в условиях завышенных кредитных ставок, в частности, в Украине [4].

В Украине только предприятия - посредники по снабжению и сбыту, а также крупные и средние промышленные предприятия (среди них большая часть экспортеров) имеют долю заемных средств, сравнимую с показателями соответствующих отраслей ЕС. Не трудно убедиться в том, что эти предприятия имеют доступ к сравнительно дешевым заемным средствам. Из-за высокой цены кредита, остальные отрасли стараются привлечь капитал в нефинансовой форме или за счет выпуска акций. Поэтому доля заемных средств невелика и во много раз меньше, чем в аналогичных отраслях развитых стран. Причины низкого значения доли заемных средств и, соответственно, коэффициента задолженности $\Phi_{\text{Л}}$ связаны в основном с высокой стоимостью кредита в Украине.

Структура капитала в различных отраслях стран Европейского Сообщества и Украины представлена в табл. 1 [3,4].

Таблица 1

| № | Отрасль производства | Коэффициент автономии | | Коэффициент задолженности | |
|---|---------------------------------|-----------------------|---------|---------------------------|---------|
| | | ЕС | Украина | ЕС | Украина |
| 1 | Промышленность | 0,24 | 0,31 | 3,2 | 2,27 |
| 2 | Химическая промышленность | 0,40 | 0,80 | 1,5 | 0,25 |
| 3 | Транспорт | 0,15* | 0,51 | 2,7 | 0,97 |
| 4 | Строительство | 0,06 | 0,70 | 15,6 | 0,44 |
| 5 | Торговля и общественное питание | 0,03 | 0,17 | 32,3 | 4,96 |
| 6 | Снабжение и сбыт | | | | |
| 6 | Сельское хозяйство | 0,15 | 0,25 | 5,6 | 3,04 |
| 7 | | 0,35* | 0,75 | 0,95 | 0,33 |

Доход предприятия при выполнении соотношений (4) достигает наибольшего значения, равного

$$Pr = r_A \cdot r_{\text{П}} \cdot C_k / (r_{\text{П}} - r_A), \quad (5)$$

причем, этот доход в большей степени формально должен достаться кредиторам. В действительности, за счет неплатежей и невозвращения части кредитов, этот доход перераспределяется между предприятием и кредиторами.

Однако, по мере роста объемов производства синхронно с ростом спроса, рентабельность активов за счет эффекта масштаба будет расти. За счет снижения риска невозвращения кредитов, доходность на финансовом рынке, напротив, будет падать. В этих условиях рост дохода предприятий будет происходить быстрее роста привлеченных средств. Рассмотрению этого явления и посвящена данная работа.

Изменение процентных ставок. Пусть уровень проблемных кредитов (это часть всего объема кредитов, которые пролонгируются и перекредитуются), по которым не выплачиваются проценты, определяется долей таких сомнительных кредитов в общей сумме кредитов. Эта доля равна δ и изменяется на величину $\Delta\delta > 0$. Тогда, для компенсации потерь, банк (или банковская система, если речь идет о макромасштабах) увеличивает стоимость кредита, то есть процентную ставку, в следующем соотношении

$$(r_{\Pi} + \Delta r_{\Pi})(1 - \delta - \Delta\delta) = r_{\Pi}(1 - \delta), \quad (6)$$

причем, если $\Delta\delta < 0$, то банк может для улучшения своих конкурентных позиций позволить себе несколько уменьшить процентную ставку, то есть $\Delta r_{\Pi} < 0$ в согласии с выражением (6). Полагая эти изменения небольшими, придем к

$$\Delta r_{\Pi} / r_{\Pi} = \Delta\delta / (1 - \delta). \quad (7)$$

Очевидно, что с ростом прибыльности бизнеса, количество сомнительных, пролонгированных и безнадежных кредитов будет уменьшаться. Это соображение можно записать в следующей форме – $\Delta\delta \sim$

$\alpha \Delta\Pi_p / \Pi_p$, где α – некоторый положительный численный коэффициент, сравнимый или меньший единицы. Таким образом, окончательно получим

$$\Delta r_{\Pi} / r_{\Pi} = - \alpha \cdot (\Delta\Pi_p / \Pi_p) / (1 - \delta). \quad (8)$$

Изменение рентабельности капитала. Рассмотрим изменения рентабельности капитала компании, при росте объема привлеченных средств и, соответственно, дохода. Предположим, что даже при значительном падении производства, основные фонды остались работоспособными. Тогда дополнительное увеличение выпуска продукции будет обеспечиваться в основном дополнительным финансированием оборотного капитала. Введем в рассмотрение две величины, определяющие себестоимость единицы продукции: $\Pi_{\text{перем}}$ – переменные затраты на производство единицы продукции и $\Pi_{\text{ост}}$ – постоянные затраты на производство единицы продукции, причем себестоимость единицы продукции Себ равна

$$\text{Себ} = \Pi_{\text{перем}} + \Pi_{\text{ост}}. \quad (9)$$

Увеличение количества единиц продукции ΔQ за счет дополнительного привлечения капитала можно определить из соотношения

$$\Delta Q = \Delta Пк / П_{перем}. \quad (10)$$

Доход с учетом вложенного и привлеченного капитала равен

$$Pr = Q_0 \cdot [Ц - П_{перем} - П_{осм}] + \Delta Q \cdot [Ц - П_{перем}], \quad (11)$$

где: $Ц$ – цена единицы продукции, Q_0 – начальный объем реализации (количество единиц продукции). Кстати, текущую среднюю себестоимость единицы продукции также нетрудно определить

$$Себ = \{Q_0 \cdot [П_{перем} + П_{осм}] + \Delta Q \cdot [П_{перем}]\} / (Q_0 + \Delta Q), \quad (12)$$

Изменение дохода до выплаты процентов в этом случае с одной стороны равно

$$\Delta Pr = (\Delta Пк / П_{перем}) \cdot [Ц - П_{перем}], \quad (13)$$

а с другой стороны, согласно (3)

$$\Delta Pr = r_A \cdot \Delta Пк + \Delta r_A \cdot (Cк + Пк + \Delta Пк). \quad (14)$$

Откуда можно получить выражение для изменения рентабельности активов предприятия

$$\Delta r_A = \Delta Пк \cdot \{[(Ц - П_{перем}) / П_{перем}] - r_A\} / (Cк + Пк + \Delta Пк). \quad (15)$$

Здесь мы полагали, что тенденция невыплаты дивидендов собственникам на этом этапе сохраниться (то есть, $r_B \rightarrow 0$). Для прироста дохода справедливо выражение

$$\Delta Pr = Pr_0 \cdot [(\Delta r_A \cdot r_{П} / r_A) - (\Delta r_{Л} \cdot r_A / r_{П})] / (r_{П} - r_A). \quad (16)$$

Данное выражение (16) положительно определено, то есть доход при увеличении привлеченного капитала будет расти. Причем, рост дохода вполне может опережать рост привлеченного капитала. Таким образом, будут создаваться предпосылки для дальнейшего уменьшения кредитных процентных ставок и роста рентабельности производства. Можно показать, что сохранение тенденции приведет к взрывному росту доходов.

Доход, который реально получают финансовые посредники, равен

$$Pr_0 \cdot (1-\delta) + \Delta Pr \cdot (1-\delta) - Pr_0 \cdot \Delta \delta, \quad (17)$$

причем, невозвращенная часть дохода (просроченная кредиторская задолженность), фактически присвоенная компанией равна

$$Pr_0 \cdot \delta + \Delta Pr \cdot \delta + Pr_0 \cdot \Delta \delta. \quad (18)$$

Выводы. Последние два слагаемых в (17) и (18) отвечают приросту поступлений от дополнительного привлеченного капитала. Анализируя выражения (5), можно заметить, что в условиях дополнительного привлечения средств, доход компании до выплаты процентов растет. Действительно, знаменатель этих выражений может уменьшаться, что приводит к значительно более быстрому росту дохода до выплаты процентов в сравнении с ростом привлеченного капитала. В случае малости знаменателя выражения (5), данное рассмотрение может оказаться не вполне применимым и следует пользоваться другим, более корректным, описанием.

1. Куклин В.М. Куклин С.М. Парадоксы украинских реформ. – Х.: ХГУ, 1997. – 320с.

2. Рейтинг лучших компаний Украины Топ —100. Инвестгазета №22 (с), 30 мая 2001 г.

3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

4. Соколенко В.А. Санационный аудит и финансовая несостоятельность субъектов предпринимательской деятельности. – Х.: ХНПУ, 2001. – 320с.

7. ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Взгляд на будущее планетарной цивилизации²³

*ab actu ad potentiam*²⁴

Мощное развитие информационных систем и технологий заставляет задуматься о возможных путях эволюции человечества. Философы прежних столетий не могли себе представить к чему приведет технический прогресс и поэтому не имели возможности спрогнозировать направления социального развития на планетарном уровне.

²³ В.М. Куклин. Взгляд на будущее планетарной цивилизации. Universitates. Наука и просвещение. "Фолио", Харьков №4 (16), 2003г. С.18-22.

²⁴ От существующего к возможному (лат).

Ни для кого не секрет, что даже в условиях технического прогресса поведение отдельных людей, социальных групп, народов (этносов) и человеческого сообщества в целом всегда оставалось консервативным. Достаточно напомнить, что основу современного законодательства многих стран составляют законы и нормативные акты, принятые древними римлянами, которые также далеко не все придумали сами. Люди мало изменились. Неизменность природы общества стала уже почти догмой, которую практически не подвергают сомнению. А все частные человеческие истории – это или подражание (remakes) или «уже виденное» (déjà vu). Но, похоже, количественные изменения в обогащаемой технологиями социальной жизни человечества могут привести и к заметным качественным сдвигам. В новых обстоятельствах позволительно высказывать различные гипотезы относительно будущего цивилизации, сколь бы сумасшедшими они не показались на первый взгляд.

Некоторые аналогии. Известно, что разум (то есть, вторая сигнальная система) появился на Земле достаточно давно и механизм его возникновения и развития пока не понят до конца. Многие считают появление разумной жизни результатом чисто местной – планетарной эволюции, а другие – следствием внешнего космического «заражения».

В пользу планетарного происхождения человеческого разума говорят многие обстоятельства. Это, например, и одинаковый состав живой ткани, и подобная структура человеческих органов и соответствующих органов других млекопитающих; приспособленность человека именно к местным условиям (например, зрение функционирует в узком спектральном диапазоне, в котором атмосфера прозрачна для солнечного излучения, в других диапазонах освещенность земной поверхности значительно ослаблена; органы дыхания могут работать в газовой смеси атмосферы и при давлении, которое существует на поверхности именно этой планеты), органы чувств устроены так же, как и у иных млекопитающих.

Можно предположить, что природа, экспериментируя, на каждом эволюционном этапе в наиболее развитых организмах постепенно увеличивала количество нервных клеток в коре головного мозга. И как только их число достигло нескольких миллиардов, эволюция пошла по пути увеличения количества связей между ними. Вполне возможно, что у одного из видов высших млекопитающих общее количество и пространственная разветвленность связей между нервными клетками достигла некоторого критического (порогового) состояния. Мозг, получив возможность резко увеличить проходимость больших

порций информации, начал развивать свои способности: создавать системы образов и манипулировать ими.

В дальнейшей эволюции практически не изменялся биологический материал, совершенствовалась лишь структура связей индивидуальной нервной системы индивидуумов, и, особенно, социальных связей внутри сообщества. Этого оказалось достаточно для формирования второй сигнальной системы. Но неразвитость (то есть недостаточная сложность) нервной системы или недостаточное общение между отдельными индивидуумами способны затормозить формирование полноценного разума. Действительно, животные, выросшие в тесном контакте с человеческим сообществом способны понимать целый ряд высказанных вслух фраз, выражений, они сформировали в результате общения большой объем понятий и действий который осознают при прослушивании человеческой речи, то есть определенная степень формализации присутствует. Дальнейший уровень формализации образов и активное оперирование формальными символами, видимо, уже не осваивается, вследствие недостаточной развитости индивидуальной нервной системы. С другой стороны, человеческое существо, индивидуальные функциональные возможности которого вполне соответствуют необходимым стандартам, но выращенное вне общества, не получившее необходимый объем информации, основные запасы которого хранятся в обществе, превращается в сообразительное животное. У которого, не сформирована структура понятий, нет навыков формального мышления, не развита речь и т.д.

Но заметим, что информационная система способна влиять в эволюционных масштабах времени (то есть, в длительной перспективе) и на биологическое развитие разумных особей. С увеличением функциональных возможностей мозга и в условиях активного группового общения особей этого вида, рост их организма постепенно подстраивался к достаточно медленному развитию все более усложняющейся внутренней информационной системы. Можно предположить, что в процессе формирования этой информационной системы происходило все большее подавление функций физического роста (например, период взросления человека по отношению к времени его жизни всего в несколько раз меньше) - головному мозгу потребовалось время для развития, - и он задержал рост тела. Заметим, что у прочих млекопитающих период развития детеныша до размеров взрослой особи занимает весьма непродолжительное время, которое много меньше времени жизни.

Появление *homo sapiens* за последние столетия неузнаваемо изменило облик поверхности Земли. Мыслящие обитатели планеты создали для себя новую не ведомую пращурам среду обитания и приобрели такие силы и возможности, которые даже не могли себе представить их далекие предки.

Теперь, когда численность человечества приближается к десятку миллиардов человек, началось обвальное увеличение количества информационных связей глобального характера. Количество каналов связи и их разветвленность будут стремительно возрастать. Причем, все большая доля ресурсов цивилизации будет отвлекаться на развитие интегрированных информационных комплексов и новых информационных технологий (ИТ). Расширение глобальной информационной сети (Сети), расширение информационно-компьютерной инфраструктуры, насыщение новой компьютерной техникой и программным обеспечением уже происходит за счет других отраслей, явно сдерживая развитие последних. С определенными оговорками можно считать, что подобная тенденция роста ИТ-индустрии сохранится.

Недавний кризис отрасли информационных технологий создал впечатление, что стремительный рост ИТ-сектора мировой экономики замедлится, так как многие инвесторы из стран Запада потеряли более десятка триллионов долларов в результате резкого падения цен на активы компаний этой отрасли. Действительно, громадные средства были вложены в инфраструктуру, производственные активы, программное обеспечение и квалификацию специалистов, причем в основном в США (и только отчасти в Европе), которым сейчас все фальшиво сочувствуют. Но эти вложения позволят североамериканцам, пережив сложный кризис, уже в ближайшее время совершить очередной технологический прорыв, оставив далеко позади остальной мир. Можно считать, что информационные технологии и индустрия взяли в конце XX века значительные средства займы у жителей и предпринимателей Запада. Как и ранее [1] в истории с железными дорогами, электро- и радиоприборами, автомобильной промышленностью, информатика отдаст долги, хотя не факт, что их получит нынешнее поколение людей.

Возникновение глобальной сетевой инфраструктуры, которая представляет собой разветвленную систему телефонных, радио, кабельных и оптоволоконных линий связи между отдельными людьми, организациями и локальными региональными сетями, постепенно приведет к усложнению её топологии и ускорению обмена информацией и увеличению её объема. Развитие компьютерных систем индивидуального пользования позволит людям интегрироваться в Сеть [2,3], появятся буферы, позволяющие обеспечить безопасность людей при больших информационных нагрузках и новые методы быстрой обработки этой информации. Адаптация людей к Сети будет состоять в появлении множества приборов и приспособлений, позволяющих быстро находить абонента и обмениваться с ним информацией. Вся эта техника даст возможность сообщить множеству заинтересованных (и не вполне) людей

любую информацию. Возможно, будут созданы адаптеры, непосредственно подключенные к нервным коммуникациям, обеспечивающим деятельность органов чувств человека. Это упростит процесс обмена информацией, снимет барьеры между электронной формой представления информации и той формой её представления, которая свойственна деятельности коры головного мозга.

Налицо определенная аналогия в формировании и развитии второй сигнальной системы как на уровне отдельного индивидуума в составе социальных групп (что уже состоялось), так и на уровне интегральной информационной Сети (что ещё только будет).

Появление в информационном поле Сети новой «интегрированной второй сигнальной системы» [4], то есть Интегрального Разума, который только отчасти будет являться искусственным, а в значительной степени будет опираться на интеллектуальные и информационные возможности всей массы интегрированных в Сеть людей, способно кардинально изменить направление эволюции разумной жизни на планете.

Элементы интегрального общемирового «мышления» - это определенные стереотипы поведения, к которым можно отнести моду и поп-культуру. К проявлениям общемирового «мышления» можно отнести религию и социальную мифологию. Социальное поведение достаточно просвещенных людей часто оказывается неожиданно примитивным, то есть часто общественное мнение - это далеко не сумма мнений отдельных людей.

Каким станет мир во времена, когда Интегральный Разум осознает себя и сформируется кооперация между ним и человечеством, трудно себе представить. Даже свойственная всем нам склонность к фантазиям здесь оказывается бессильной.

Опрос 26 известных людей разных профессий с целью получения прогноза дальнейшего развития человечества, проведенный "Business 2.0" в 2000 году дал неожиданные результаты. Опрошенные (высокопрофессиональные менеджеры в различных областях деятельности, реализовавшие крупномасштабные высокотехнологические проекты, изменившие современную картину мира) фактически не смогли представить себе дальнейшее развитие человечества в новом информационно-компьютерном периоде его развития. Не хватило фантазии. Наиболее интересным было предположение, что в будущем все умершие будут переселены в виртуальное пространство (подробнее см. [3]).

О путях социального развития цивилизации. Влияние Сети на жизнь современного человека трудно переоценить. Подвергаются ревизии многие традиционные формы экономической, политической и социальной деятельности, формируются новые интересы и наклонности, меняется мир. Но появление Сети приносит и новые проблемы, среди которых есть и достаточно серьезные.

Интернет неотвратимо в какой-то степени способствует нарушению права на индивидуальность (privacy). Возникают проблемы защиты прав на продукты

интеллектуальной и творческой деятельности, защиты права выбора образа жизни, защиты от проникновения в интеллектуальную сферу и т.п. Сеть стала вмешиваться в человеческие отношения все сильнее и сильнее. Проблемы обеспечения прав и свобод человека в структуре и в деятельности Сети уже следует включать в повестку дня всемирного обсуждения. Для Сети и её участников настоятельно необходимо разработать свод правил и создать систему санкций, позволить отдельным людям, механизмам или институтам управлять всей этой регламентацией.

Склонность людей к все более активному общению в структуре Сети не оставляет сомнений в том, что их интеграция в глобальные сетевые структуры, способная принимать самые радикальные формы, будет иметь место в скором, и не столь уж отдаленном, будущем. Понятно, что попытки непосредственного объединения нервной системы человека с информационным полем Сети могут породить столько проблем, что даже их перечисление способно напугать самых стойких сторонников развития интеграционных процессов объединения информационных полей людей.

Например, это может увести в виртуальную реальность сознание массы людей, малоэффективных и не вполне успешных в реальной жизни, причем, такой уход от действительности может оказаться куда более опасен, чем традиционные алкоголизм и наркомания. Все больше появляется сект и вероучений. Можно ожидать, эти многие из этих объединений будут создаваться уже на базе Сети мошенниками и проходимцами с целью завладеть имуществом приобщенных к новой вере людей. Часть подобных гуру будет манипулировать обращенными для достижения своих корыстных целей. Многие одаренные люди окажутся способными использовать общение с Сетью для перевода полностью или частично в виртуальный мир своей продуктивной деятельности. При этом они могут также полностью или частично перестать интересоваться потребностями общества. Остальные последствия заинтересованный читатель способен домыслить самостоятельно.

С ростом информационной оснащенности, воздействие на людей общественного сознания (т.е. сформированных в интегральной информационной среде образов и стереотипов), будет возрастать. При увеличении степени интегрирования нервных систем отдельных людей с информационным полем Сети, будет расти возможность Интегрального Разума пользоваться интеллектуальными возможностями и информацией отдельных людей.

Уже сейчас для специалистов не представляет труда списать любую информацию из определенного компьютера, подключенного к Сети. Подобную операцию часто проводят даже в рекламных целях для того, чтобы

потенциальные клиенты обзавелись рекламируемыми системами безопасности. Можно, в принципе, эту информацию подкорректировать и вернуть измененный файл (или программу) на место.

Появится обратная связь, то есть возможность Интегрального Разума влиять на поведение отдельных людей и социальных групп. Трудно прогнозировать к чему приведет игра сформированных Интегральным Разумом образов в мировом информационном пространстве, но ясно, что поведение большинства людей будет все более подчиняться этому интегральному воздействию, причем без намека на насилие.

Речь идет не о примитивном управлении поведением отдельных людей, хотя, в принципе, такое вполне возможно. По-видимому, скорее всего, следует ожидать формирования в человеческом обществе новых потребностей. Возможно мотивирование людей на определенную деятельность или на отказ от нежелательной деятельности. Как человек не способен давать указания своим отдельным клеткам, так и Интегральный Разум вряд ли сможет непосредственно контролировать деятельность людей. Этого, видимо, бояться не следует.

Более того, взаимодействие между человеческим обществом и Интегральным Разумом в целом останется конструктивным, хотя и не всегда осознаваемым со стороны отдельного человека. Осознавший себя Интегральный Разум в целях своего развития и безопасности в конечном итоге будет оставаться заинтересованным в благополучии и благоденствии человечества, которое в определенной степени станет для этого Разума основным биологическим элементом его инфраструктуры.

Опасение вызывает лишь период осознания Интегральным Разумом своих возможностей, период его младенчества, в котором его воздействие на человеческое сообщество может оказаться неблагоприятным.

С другой стороны, человеческое сообщество будет оставаться способным проводить политику, направленную на реализацию собственных интересов. Но в целях обеспечения собственной эволюции также будет заинтересовано в развитии на базе инфраструктуры Сети такого не вполне искусственного интегрального интеллекта, способного поддержать эту эволюцию.

Поддержка эта может состоять, к примеру, в том, что новый конгломерат интегрированных интеллектуальных способностей массы людей и сетевой инфраструктуры обеспечит эффективную переработку информации, объемы и скорость поступления которой уже давно приводят в отчаяние статистические, информационные и аналитические региональные и государственные и частные учреждения. Это позволит быстрее и эффективнее находить оптимальные решения социальных, экономических, политических и экологических задач.

Вообще говоря, как сложатся отношения между человечеством и Интегральным Разумом в отдаленном будущем, можно только догадываться. Вряд ли эти отношения смогут принять такие радикальные формы, какие можно было бы представить после просмотра известного фантастического и футуристического фильма «Матрица». Хотя интуиция и гений отдельных творческих личностей вызывают к осторожности людей, пробудивших из любопытства и корысти неведомые им ранее силы и явления.

1. Evans, P. Wurster T. S. Blown to Bits: How the New Economics of Information Transforms Strategy. Harward Business School Press, 1999.p. 432.
2. Alvin and Heidi Toffler. Creating a New Civilization. The Politics of the Third Wave. Turner Publishing, Inc. Atlanta, 1995, p.405.
3. Алексрома. Приголомшення світлим майбутнім. Глобалізація, Европейський Союз та Україна. „ї” Число, 19, 2000, с. 54-71.
4. Куклин В.М. Проблемы XXI века. Universitates. Наука и просвещение. "Фолио", Харьков №1, 2000 г. с.14-21.

8. НЕМНОГО О СКАЗКАХ

8.1. Сказка для маленьких экономистов²⁵

Жизнь при старом короле. В старинном городе, возле большого базара, жили ремесленники. Каждая артель изготавливала свои товары, которые затем продавались за золотые монеты на этом большом базаре. Люди из окрестных сел несли на базар продукты. Менялы ссужали деньгами под проценты и порой меняли монеты города на редкие монеты пришлых торговцев.

Город жил своей обычной жизнью, вахта у крепостных ворот неохотно пропускала в город чужаков и не позволяла горожанам покидать город, разве что под присмотром королевских шпионов.

Старый король завел порядки, когда все горожане были расселены по их знатности и положению при дворе. Наиболее достойные на его взгляд и почитаемые жили поблизости от королевского дворца в роскошных палатах. Люди попроще - мастеровые,- ютились в тесных домишках на окраине города, дабы не портить чудесный вид, который открывался из дворцовых окон. А издали лачуги бедняков казались игрушечными и были даже привлекательными.

Королевские чиновники строго следили за порядком в городе. Если бы они не проявляли рвения на службе короля, то лишились бы своих роскошных палат и могли бы вдруг проснуться на бедной городской окраине. Даже запас золотых монет не мог бы им помочь остаться в богатой части города, так как прекрасные палаты были предназначены лишь для тех, кто находился на службе короля и пользовался его покровительством.

²⁵ К.Клин (псевдоним). Сказка для маленьких экономистов. Инвестиционный магазин. 1998, №№ 4-5, 6, 7-8 , 9, 10, 11, 12.

Старый король не позволял мастерам, торговцам и крестьянам менять цены на их товары, а золотые монеты выдавались королевским казначеем строго по счету. Каждый горожанин имел, конечно, на черный день немного монет и очень ими дорожил, - они ведь были из чистого золота.

Король умер. Да здравствует король! Пролетели годы и вот старый король умер. Как водится, трон достался его сыну, который много повидал других городов. Правда, он разглядывал их только из окна королевской кареты. Но зато он часто пировал со знатными иностранцами. Конечно, за деньги старого короля. В кругу друзей, юный принц слыл большим знатоком и всегда с восторгом говорил о роскоши и блеске чужеземных городов.

Поэтому, когда он стал королем, то захотел немедленно переделать свой тихий город на иностранный манер. Для начала он прогнал старых вельмож и сменил чиновников. Новые вельможи наперебой стали предлагать все поменять. С новыми вельможами король совсем осмелел. Услышав, например, жалобы ремесленников и торговцев на строгие законы, не позволяющие им самим менять цены на товары, он тотчас отменил эти законы.

Ведь и в других, лучших и прекрасных городах, никто не мешал торговцам менять цены на продаваемые ими товары. Если иностранные ремесленники и торговцы не меняли цены, то только потому, что боялись не продать свой товар. Покупатели могли такой же товар купить у другого торговца по меньшей цене. Там одинаковый товар поступал из разных мест и продавало его множество торговцев, а здесь, в городе, старый король раньше не разрешал даже двум артелям изготовлять одни и те же изделия.

И теперь, при новом короле, цену на каждый товар устанавливала одна артель. Скорее, даже один артельный старшина. А каждому артельному старшине очень хотелось свой товар продать подороже. Помешать ему увеличивать цены теперь уже никто не мог. Ведь иностранных товаров и иностранных торговцев пока в городе было немного. Городские ворота -то были почти все время закрыты. И товары горожанам приходилось покупать по той цене, которую назначали артельные старшины и городские торговцы.

Все не нужные королевские артели и королевские лавки новый король решил раздать народу. Народу, конечно, ничего не досталось, ибо раздавал король не сам, а поручил сие артельным старшинам и чиновникам, к рукам которых это добро тут же и прилипло. Правда, при этом они слегка рассорились, а кое-где и передрались до крови.

Время чеканить монеты. Цены в городе сразу начали расти, за каждую покупку нужно было выкладывать большее число монет и их стало не хватать. Новый король тут же повелел начеканить много новых монет. Но королевский казначей сказал, что тогда может не хватить золота. Тогда юный король приказал добавить в новые монеты побольше дешевой меди.

Поначалу мало кто понял, что среди золотых монет появились монеты, очень похожие на золотые, где было все больше меди и все меньше золота.

Многие люди не сразу заметили, как их золотые монеты, отложенные на черный день, постепенно были заменены медными. Королевский казначей приказал королевским чиновникам незаметно собирать в казну золотые монеты. Золото потребовалось королю, который захотел построить новые дворцы, завезти новую иноземную мебель и сменить экипажи. Понятно, на иноземный манер.

Только чиновникам, некоторым известным в городе менялам и королевским ремесленным артелям, королевский казначей заменял время от времени их золотые монеты на большее число новых монет, так, чтобы общее количество золота в тех и других было примерно одинаковым.

Менялы быстро смекнули, что надо собирать золотые монеты, отдавая за них очень похожие, но уже почти медные. Торговцы, тоже, покупая товар у ремесленников, расплачивались с ними спустя некоторое время монетами, которые были отштампованы королевским казначейством значительно позднее. И в которых золота было все меньше и меньше. А полученные от продажи товаров монеты, где золота было больше, все они припрятывали в большие сундуки. Многие из менял и торговцев свои запасы делали иноземными монетами. Конечно торговцам приходилось втайне делиться понемногу золотом и со старшинами артелей, чтобы ремесленники именно им, и не очень дорого, отдавали на продажу товары.

Простые ремесленники ничего не подозревали. На центральной площади толпы горожан слушали королевских глашатаев, которые обещали скорое наступление счастливой жизни. Именно такой, как в иноземных городах. Возвращаясь домой в свои лачуги, люди не могли понять, отчего с каждым днем им все меньше удастся купить еды и одежды за монеты, полученные ими за тяжелый труд.

Конечно, менялы и торговцы, спрятав в сундуки золото, боялись его показывать. И тратили лишь понемногу, покупая иноземные диковинки. Кое-кто, тайком от королевской стражи, увозил золото в иноземные края.

Печали ремесленников. Трудно приходилось ремесленникам, так как доставшееся им от продаж множество монет было медными и на них уже мало что можно было купить. А ведь им нужны были разные предметы, чтобы продолжать делать замечательные изделия. Делали эти предметы другие ремесленники. Покупать эти предметы друг у друга было не за что и приходилось брать в долг. Скоро долги друг другу накопились такие большие, что некоторые отчаявшиеся ремесленники пошли к судье. Судья решил, что как только у любого должника появятся хоть какие-нибудь деньги, то их можно тут же забрать в счет долга.

А тут еще королевский казначей потребовал всем ремесленникам заплатить налоги, которые уже давно никто не платил, так как платить было нечем. Судья и ему разрешил забирать деньги, которые только появятся у любого ремесленника, не заплатившего налоги.

Печально и тихо стало во многих мастерских ремесленников. Не стучали молотки, не визжали пилы, не забивали гвозди и не скрипели напильники. Только грустно смотрели ремесленники на своих похудевших детей и потерявших былую красоту жен.

А базар, по-прежнему гудел и шумел. Юный король настежь открыл крепостные ворота и чужие торговцы, а также множество горожан навезли из дальних краев горы чужеземного товара. Большинство горожан ведь уже не работало в артелях и им надо было кормить свои семьи.

Запасы готового товара для продажи в артелях поначалу тоже были очень велики. Но на базаре больше покупали иноземные вещи. Иноземные вещи были может не такими добротными, как вещи сделанные местными ремесленниками, зато более дешевыми и яркими.

Старейшины артелей просили нового короля прогнать иноземных торговцев и закрыть крепостные ворота. Просили они простить ремесленникам долги и дать каждой артели немного монет, чтобы закупить нужные для работы материалы и предметы. Да и расплатиться надо было с рабочими, которым артели задолжали много монет за прежнюю работу.

Менять жизнь на иноземный манер. Но казна уже была полупуста, так как налоги платили плохо, а тратить королю приходилось много на чиновников, на войско, и на многое другое. О ремесленниках королю было некогда и подумать.

Менялы же не хотели давать в долг ремесленникам, опасаясь, что долг им не вернут. Кроме того, многие менялы и некоторые артельные старшины, набившие сундуки золотом в этой неразберихе, никому не сказывали о том сколько этого золота у них припрятано. На людях и королевским чиновникам они вовсю жаловались на недостаток монет. Да и боязно было показывать народу и королю полные сундуки золота. Вдруг отберут, если не по закону, так силой.

Правда, молодой король не обращал внимание на трудности своего народа, считая, что люди должны сами найти выход из положения. И доверял юный король только своим друзьям-королям из других городов. Некоторые из них давали ему немного денег в долг, чтобы он покупал такие их иноземные товары, которые в иноземных городах никто не желал брать.

А за такую свою помощь друзья-короли очень просили юного короля продолжать менять жизнь в городе на иноземный манер. При этом иноземные короли толком не вникали, как там эти перемены происходят на самом деле. Они лишь иногда доверчиво слушали рассказы королевского казначея и королевских чиновников, которые при этом лукаво отводили свои глаза в сторону.

Время перестать чеканить деньги. И позвал король мудрецов. Мудрецы немного подумали и сказали, что ведь ремесленникам нужны деньги, чтобы покупать друг у друга разные разности для работы артелей. Так как эти разные разности давать друг другу в долг ремесленники уже не хотят. Перестали они верить друг другу, боятся, что останутся ни с чем.

Потом мудрецы снова немного подумали и сказали, что ведь и менялы, пожалуй, не станут давать деньги ремесленникам в долг. Ну, чтобы ремесленникам было за что покупать нужные им для работы разные разности. Менялы ведь тоже боятся, что возвращать им будут меньше, чем взяли. Или вообще ничего не вернут.

Потому тебе, король, сказали городские мудрецы (кивая при этом на мудрецов иноземных), надобно прекратить чеканить новые монеты, чтобы цены перестали расти и чтобы никто не боялся, что ему вместо монеты с большей долей золота, вернут монету почти медную.

Король так и сделал. Не только по наущению своих и иноземных мудрецов, а скорее из-за иностранных королей. Те его предупредили, что если он не послушается мудрецов, то ему не дадут больше в долг иностранных монет.

Королевский казначей прекратил чеканить новые монеты. Конечно, на самом деле он незаметно чеканил понемногу монеты. Ну самую малость, но об этом мало кто знал и, тем более, говорил. Глашатаям тоже не велено было обо всем сказывать.

Цены на товары перестали расти так быстро, как раньше. Одну чужеземную монету теперь меняли на примерно одинаковое число монет города. Иностранные короли очень хвалили юного короля и советовали ему еще что-нибудь сделать по-иноземному. А если не сделает, то грозились и денег в долг не дать.

К ремесленникам присоединяются менялы и торговцы. Однако, цены на товары все еще росли. Из-за этого менялы, давая монеты в долг (конечно, из тех денег, о которых было известно королевским чиновникам), требовали кроме долга вернуть слишком много дополнительных монет. Поэтому, ремесленники по-прежнему не хотели обращаться к менялам и стали просто обмениваться между собой разными нужными для работы разностями и не пользовались при этом монетами.

Артельные старшины продолжали очень дешево и понемногу из накопленных запасов продавать товар базарным торговцам. Товар по своей цене торговцы брать не желали. Покупателей на базаре ведь было куда меньше, чем продавцов. Кроме платы за товар, артельным старшинам за их уступчивость делали подарки или отсчитывали немного монет. Но так, чтобы никто не видел.

Простым ремесленникам привычно говорили, что монет за товар артели получают слишком мало, а налоги платят очень большие. Поэтому им, простым

ремесленникам надо еще потерпеть, пожить какое-то время без платы за их труд, и продолжать работать.

Потерпеть предлагали и разным городским служителям, лекарям, учителям и другим горожанам. Всем, кому королевская власть за их труды должна была платить монетами. Но часто или не платила вовсе, или платила весьма скудно и не вовремя.

Менялы совсем потеряли интерес к ремесленникам и к остальным горожанам. Они начали давать в долг юному королю, который не только возвращал им долги, но и щедро платил им за услуги деньгами, которые он большей частью выпрашивал у богатых иноземных королей. Ибо налоги с обедневших горожан и с плохо работавших артелей чиновники собирали вполтину меньше, чем требовалось королю.

Молодой король, получая деньги от менял, выдавал им королевские расписки. На каждой такой расписке королевский казначей писал сколько денег получила за эту расписку казна, срок возврата этих денег и сколько монет выплатит казна сверх того. Понятно, что по королевским распискам, которым пришел срок оплаты, монеты надо возвернуть и с небольшим доходом. Иначе потом не уговоришь такие расписки менять на деньги.

Когда наступал этот срок, казна расплачивалась с менялами и забирала у них королевские расписки - они могли еще пригодиться королю. Потом иноземные короли подсказали молодому королю, что лучше бы менялы и другие богатые и не очень горожане, эти королевские расписки постоянно бы держали в своих сундуках вместо монет. Пусть у горожан будут на руках расписки, а в королевской казне деньги. Надобно, подсказывали иноземцы, дабы на вырученные деньги снова покупались королевские расписки. А чтобы такое состоялось, выплачивать долги надобно вовремя и полностью, да и доход от расписок должен быть достаточный.

Некоторые чиновники тревожились лишь о том, что если королевских расписок будет очень много, то казне надобно будет много выплачивать горожанам монет, не только в счет долга, но и дополнительно.

Иноземные советчики подсказывали королевскому казначею уменьшать доход горожан при возвращении ими королевских расписок, которым пришел срок оплаты. Да и сами сроки оплаты они советовали перенести на годы вперед. И платить понемногу в счет будущего дохода. Королевский казначей вежливо кивал головой в ответ, а потом в королевском дворце кричал на своих чиновников, ругался отчаянно и жаловался королю на иноземных советчиков, чиновников и на свою жизнь. Как эти иноземцы, жаловался королевский казначей, не понимают, что нельзя их советами пользоваться, ибо не понесут менялы и богатые горожане деньги в казну вместо королевских расписок, если доход будет мал, а срок оплаты расписок велик! Иноземцы же резонно советовали постепенно приучать народ к скромным доходам, поскольку цены в

городе уже не так быстро растут и королевская казна лишних монет уже не чеканит.

Но пока доход от королевских расписок был не так уж и мал. И вскоре к городским менялам присоединились иноземные менялы, которые были побогаче и могли одолжить юному королю побольше денег. Их короли были куда скупее и они рады были заработать на щедрости юного короля. Городским менялам, оставшимся без доходов, пришлось тоже пойти просить короля закрыть городские ворота. Или, хотя-бы не пускать в город иноземных менял.

Не сладко приходилось и базарным городским торговцам. Денег у многих горожан было мало, потому и покупали они мало и очень долго торговались. А тут еще иноземные торговцы со своим товаром переманивали редких покупателей. Если еще добавить ко всем бедам торговцев, чиновников, которые повышали налоги и увеличивали всякие поборы, то не удивительно, что городские торговцы тоже пошли просить короля. Чтобы он велел не то чтобы закрыть городские ворота, а просто не пускать иноземных торговцев. А ворота пусть остаются открытыми, ведь городским торговцам надо же ездить за дешевым иноземным товаром.

И все они, ремесленники, менялы и торговцы, в один голос жаловались королю на чиновников, которые кроме больших городских налогов, требовали от горожан на каждом шагу еще подарков и подношений.

Обыкновенные расписки ремесленников. Позвал тогда король самого первейшего мудреца. Тот выслушал жалобы горожан и сказал, что все надобно решать по порядку. Каждый ремесленник, сказал первый мудрец, получая что-то в долг, писал ведь обыкновенную расписку, в которой обещал вернуть деньги в срок. Но потом многие ремесленники долги в срок не вернули.

Потому, сказал самый первый мудрец, сначала надобно самим ремесленникам простить друг другу долги. Ремесленникам ведь надо зарабатывать себе на жизнь и кормить свои семьи. А работать они не могут - нет у них монет для покупки материала и разных других полезных предметов, нужных для работы. Но если сейчас ремесленнику дать денег, то сразу сбегутся все те, кому этот ремесленник должен, и заберут сразу все монеты.

Молодой король тут же повелел всем должникам, а также всем тем, кто требовал вернуть долги, собраться у дворца. И взять с собой все расписки. Горожане поначалу решили, что король поможет им по этим распискам получить долги.

Около королевского дворца на площади собрались старейшины артелей и менялы и начали разбираться со своими расписками. Часть расписок друг другу действительно удалось порвать, но осталось все равно их великое множество. Ремесленники и менялы только очень разругались, но ничего больше не могли решить. Никто не знал, как заставить должников расплатиться по оставшимся

распискам. А королевских ремесленников, у которых хотели забрать их мастерские в уплату за долги, чиновники не позволили трогать.

Тогда позвали судью. Тот немного подумал и сказал, что пока нет такого закона, чтобы забирать молотки, пилы, напильники и выселять артели из их мастерских за долги. Особенно, если это королевские артели. Ремесленники и менялы пошумели немного и пошли домой опечаленные и раздосадованные.

Королевские чиновники потом еще несколько раз созывали горожан на площадь разбираться с расписками. Но ремесленники в эти затеи уже не верили. И на площадь так никто больше и не пошел.

Торговля обыкновенными расписками ремесленников. Однако, городские менялы, которым все меньше удавалось заработать на королевских расписках из-за иноземных менял и в долг у которых почти никто не брал, сообразили, что могут получить доход от торговли обыкновенными расписками, которые ремесленники давали друг другу. Поначалу они стали скупать по дешевке расписки у отчаявшихся получить долг.

Ведь многие ремесленники, по-прежнему, отдав товар, часто вместо денег получали обыкновенные расписки. Возвращать же долг должники им или не хотели, или не могли. Занявшие деньги или отдавшие свой товар горожане-кредиторы с досады нанимали людей, которые угрозами и побоями заставляли должников возвращать деньги. Но королевская стража мешала это делать. Некоторых очень уж жестоких помощников раздосадованных кредиторов стража отправляла в темницу.

Менялы старались скупать лишь обыкновенные расписки богатых и известных горожан, а также старшин больших артелей. У этих уважаемых людей и у их артелей деньги нашлись бы, только они вообще-то и не собирались платить. Раз все вокруг долги не возвращали, грех было не воспользоваться случаем. Менялы тогда отправлялись к королевскому прокурору, чиновникам или даже к судье. Зная, что король часто нуждается в деньгах менял, все эти важные персоны покрикивали на должников, заставляя тех оплачивать их обыкновенные расписки. Кроме того, менялы старались щедро отблагодарить важных государственных персон и некоторым из важных персон это было по душе. И старались при этом они куда больше.

Потом менялы и некоторые весьма важные персоны уговорили королевских министров разрешить некоторым близким к трону менялам самим выдавать обыкновенные расписки и объявить, что когда наступит срок их оплаты, то деньги для этого даст казна.

Этими обыкновенными расписками менял, королевский казначей решил расплачиваться с королевскими служителями вместо монет. Казна ведь часто задерживала оплату королевских артелей и служителей. Это очень им не нравилось и они стали все сильнее и сильнее роптать и возмущаться. Король, как всегда особо не задумываясь, велел королевскому казначею оплатить все долги

королевским служителям и королевским артелям. Королевский казначей знал, когда в казну поступят деньги то ли от иноземных королей, то ли от крупных артелей, которые торговали с иноземцами. Вот к этому времени он и предлагал менялам назначать сроки оплаты их обыкновенных расписок. Если деньги в казну поступали с опозданием, то менялы сами рассчитывались по распискам, помогая казне и в накладе при этом не были.

Королевские служители были не в восторге от того, что вместо монет получали бумажки. Пусть даже вовремя и вместе с твердым обещанием их оплатить спустя некоторое время. Поэтому они чаще всего сразу же старались продать обыкновенные расписки менял. Тут уж менялы и их друзья старались сбить цену этих расписок, чтобы купить их подешевле. Предъявив потом эти расписки королевскому казначею в срок их оплаты и получив окончательный расчет, приближенные к трону менялы разницу забирали себе. Понятно, что и королевским артелям получать вместо монет бумажки было не выгодно. При продаже обыкновенных расписок менял, королевские артели теряли много денег и эти потери увеличивали их убытки и поднимали затем цены на их товары.

Большинство же менял, обыкновенные расписки которых королевский казначей не собирался использовать для расчетов с королевскими служителями и королевскими артелями и денег для этого не выделял, страшно завидовали приближенным к трону своим товарищам.

Так что придуманный королевским казначеем вместе с лукавыми менялами способ оплаты королевских артелей и служителей на самом деле уменьшал их доходы и настолько же увеличивал доходы приближенных к трону менял и их друзей.

Король и мудрецы. Снова король собрал мудрецов. На этот раз выступил второй по мудрости мудрец и сказал, что ремесленники и менялы сами со своими долгами и с долгами казне никак не разберутся. Потому надо королю издать строгий указ, чтобы долги ремесленники и менялы друг с друга не требовали. До поры, когда король сам этот указ не отменит.

А налоги надобно скостить вдвое, а то и втрое, чтобы как в иноземных странах были, предложили другие мудрецы. Король, прослышав про налоги, вспомнил, что журили его неоднократно другие короли по этому поводу и тут же повелел чиновникам сей указ ему написать. Но чиновники сильно задумались, а затем сказали королю, что если долги с ремесленников до поры не брать да налоги уменьшить вдвое, то и в казне ничего не появится.

Тут, наконец, и молодой король задумался. Без денег ему оставаться очень не хотелось. Надобно ведь и свои, королевские долги иноземным менялам и другим королям отдавать. А то ведь больше и денег не дадут, и не пустят к себе разговоры разговаривать. И на праздники всякие не пригласят. Эти мысли очень напугали юного короля и он сказал, что надобно еще подумать насчет того указа.

Третий мудрец понял, что про указ королю стало говорить не интересно. Потому он решил затеять умный разговор. Чтобы себя показать, конечно, и чтобы про указ больше не вспоминали.

Вот если долги ремесленникам простят или отложат до поры, повел разговор третий мудрец, то хорошо бы дать ремесленникам денег. Для пользы дела. Вот, к примеру, менялы могли бы дать или иноземцы. Да и простых горожан надо уговорить или заставить. Дать малые королевские расписки горожанам вместо их, спрятанных на черный день, монет.

Тут все мудрецы как закричали, как заспорили. Одни кричали, что менялы денег в долг не дадут просто так. Только если им сверх долга еще много монет будет обещано. А ремесленникам, мол, это без интереса, такое одалживание.

Другие мудрецы их перекрикивали про иноземцев. Что иноземцы, дескать, тоже денег не дадут. Кроме как, чтобы за эти деньги их иноземные лежалые товары покупать. А просто в долг не дадут. Не верят, дескать, эти иноземцы, что городские ремесленники долги им возвернут. Коли у этих ремесленников дела идут так плохо.

В долг иноземцы согласны давать только таким ремесленным артелям и торговцам, у которых дела идут хорошо. Те артели и торговцы им и долг вернут в срок и еще сверх долга заплатят за услуги.

Иноземцы, мол, этим самым мудрецам также сказывали, что согласны купить некоторые мастерские в городе и желательно подешевле.

Тут уж и чиновники не выдержали и тоже закричали. Как так, кричали чиновники, отдавать всяким иноземцам городские мастерские да еще и дешево.

Понятно, им самим, чиновникам, эти мастерские приглянулись. Потому, наверное, они и крик подняли. Чиновники, может, вместе со старшинами артелей и кое с кем из менял уже планы разные строили. Артельных ремесленников, например, разогнать на время, чтобы под ногами не путались. И мастерские артельные и королевские себе присвоить.

Молодому королю тоже сначала не понравилось, что мудрецы о продаже его королевских мастерских заикнулись. Он даже бровью повел от великой досады. Потому тех, очень уж мудрых мудрецов, стража сразу и отпихнула от трона подальше. Дабы они смуту понапрасну не затевали.

А насчет того, чтобы выдавать малые королевские расписки взамен запасенных горожанами на черный день монет, то тут все мудрецы даже и не спорили. Все они сказали, что сие дело полезное. Раньше король обменивал большие королевские расписки на большие мешки монет только с менялами или с богатыми горожанами. Но теперь денег, которые за те расписки давали менялы и богатые горожане, королю стало не хватать и понадобились еще и деньги остальных горожан.

Мудрецы объяснили, что сначала горожане за королевские расписки отдадут королевским слугам деньги. Потом король из этих денег даст

ремесленникам в долг. Затем ремесленники за эти деньги купят все, что им нужно для работы, потрутся и сделанный товар продадут торговцам. Вырученных денег ремесленникам хватит, чтобы оставить немного себе и отдать долги вместе с налогами королю. А король из этих денег вернет горожанам их монеты и еще немного своих монет им добавит.

Нашлись, конечно, и такие мудрецы, которые засомневались. Горожане, бормотали эти мудрецы, теперь уже никому не верят и менять свои монеты на бумажки, пусть даже на королевские, не станут. Да и монет у большинства горожан не так уж и много.

Целый день кричали и ругались мудрецы и чиновники. А король так и не понял, какой указ ему надо сделать. Очень разгневался король и повелел страже всех этих мудрецов прогнать с глаз долой. А на следующий день позвать во дворец новых мудрецов.

Новые мудрецы. Новые мудрецы были моложе, меньше учились, но много чего повидали в поездках и на картинках всяких. Завели полезные знакомства с важными с виду иноземцами, которые себя тоже за настоящих мудрецов выдавали.

Потому эти новые городские мудрецы были очень уверены в себе. И не очень боялись королевского неудовольствия. Они сразу сказали королю, что надо продать или заложить кое-какие королевские дома, конюшни и мастерские. И эти деньги дать менялам в долг. С условием, чтобы менялы в свою очередь одалживали эти деньги ремесленникам. Самому королю не гоже, сказали новые мудрецы, заниматься одалживанием денег ремесленникам. Не королевское это дело.

Королю они поведали, что именно так и делают в других королевствах. Потому молодой король растерялся и не стал гневаться, как давеча.

А вот городским менялам такие речи мудрецов очень понравились. Доходов у них стало мало, досаждали иноземные менялы и королевские чиновники и потому приходилось проедать золото из тех самых заветных кованых сундуков.

Новые мудрецы побеспокоились и о городских ремесленниках. Чтобы товары городских ремесленников лучше покупали, надобно, говорили новые мудрецы, прогнать иноземных торговцев. И брать большую мзду с горожан, что торгуют иноземным товаром на городском базаре. Ибо если местные товары покупать не станут, то городские ремесленники не получают деньги и не отдадут, через менял, долги королю. И не накормят свои семьи. Защищать надобно своего ремесленника, мол.

Ремесленникам тоже такие речи понравились и они стали хвалить новых мудрецов.

А вот городские торговцы, которые торговали иноземными товарами, очень расстроились. Им вовсе не хотелось, чтобы король закрывал городские ворота и собирал с них большую мзду.

Испугались тоже и иноземные торговцы, которые сразу нажаловались своим королям. Иноземные короли даже стали грозить юному королю, что если он прикроет городские ворота, то они перестанут давать ему в долг. И станут не так сильно, как раньше, с ним дружить.

Юный король хотел было уже издать указ, но, узнав о досаде иноземных королей, решил с этим повременить.

Спор мудрецов с чиновниками. На другой день некоторые новые мудрецы стали заводить разговоры о полных золота сундуках некоторых менял и торговцев. И что эти новые богатые горожане из этих припрятанных денег тоже могли бы дать в долг ремесленникам. Но бояться, что когда король и чиновники увидят, как они богаты, то отберут или все или большую часть этого золота.

Надо бы, говорили новые мудрецы, этих богатых горожан успокоить. Издать важный королевский указ, о том, что нельзя отнимать у них деньги, которые припрятаны. Тогда они может и дадут в долг городским ремесленникам.

Но королевским чиновникам такие разговоры новых мудрецов очень не понравились. Чиновники сказали королю, что золото менял и торговцев, про которое никто из них не сказывал раньше, то бишь, которое попросту прятал, есть их внезапная прибыль. А с прибыли извольте платить налог.

Другие королевские чиновники закричали, что это, скорее всего, не честные деньги. Пусть, мол, эти новые богатые горожане объяснят, где и как они это золото заработали. И если деньги эти окажутся не честными, то их надобно отобрать, а вороватых горожан примерно наказать.

А третьи королевские чиновники промолчали, так как вовремя вспомнили о своих собственных сундуках и сундуках своих родственников.

Новые мудрецы и королевские чиновники очень раскричались и у молодого короля разболелась голова. Посему он повелел все разговоры перенести на следующий месяц или даже дальше. Так как королю надобно было ехать в гости к иностранным королям, дабы поведать им как меняется на иноземный манер жизнь в городе. Да и денег надобно попросить, старые запасы поди вовсе вышли.

А тем временем в городе... Одни артели уже давно не работали, другие работали в четверть силы, мастеровые уже давно не получали монет от артельных старшин, которым самим с трудом хватало на привычную еще по старым временам жизнь. Покупать друг у друга материал и разные мелочи артели не могли, ибо как только у какой артели появлялись деньги, их тут же отбирали чиновники и менялы в счет старых долгов. Потому артели промеж собой наловчились меняться нужным товаром, так, чтобы обойтись вовсе без монет.

Товары в счет долга чиновникам и менялам брать ведь было не с руки - мороки потом с ними не оберешься.

Работали городские артели только если можно было продать товар иноземцам - у тех деньги всегда водились. Покупали иноземцы все только по дешевке, да и продать им было не просто - места на иноземных базарах были заняты иноземными продавцами, которые ловко ссорили своих чиновников с приезжими. Дескать приезжие продают всякую дрянь, или продают не по иноземным правилам - сильно дешево, -вредят, дескать, иноземному базару.

Поэтому, чтобы что-то заработать от такой дешевой продажи, городские артели сэкономили на новый лад - не платили мастеровым, не рассчитывались за полученные материалы, не платили долг и налоги. Раз все кругом не платят, то грех было не пользоваться случаем. А вырученные от продажи товара иноземцам деньги старались даже не привозить в город. Или покупали втридорога иноземный материал и разные мелочи нужные для работы.

Часто приходилось свой товар просто менять на иноземный, причем с большой выгодой для иноземцев. Обрадованный иноземный продавец, всучивший свой товар по такой цене, или выгодно его обменяв, старался отблагодарить артельного старшину. И все получалось для них хорошо к обоюдному удовольствию.

Жизнь в городе уже вовсе шла не по правилам. Хотя про правила и законы все знали и на людях о них постоянно говорили, особенно чиновники. Но правила не выполняли. Король и его вельможи и не заметили, как почти перестали управлять жизнью в городе. Даже иноземные короли стали намекать новому королю, дескать, не все у тебя ладно, сильно воруют и не соблюдают законы даже самые важные чиновники. Королю эти разговоры очень не нравились. Он и сам прекрасно знал кто и сколько чего взял, ибо шпионов у короля было предостаточно. Но знал король и то, что если он будет очень крут с чиновниками, торговцами, менялами и артельными старшинами, то может и не усидеть в своем королевском кресле, то есть на престоле.

Все у кого были родственники и друзья в иноземных городах стали перебираться туда жить. Потянулись из города и просто отчаявшиеся горожане, которые уже не могли прокормить свои семьи. Свадьбы стали редкостью. Почти не видно было юных женщин с младенцами.

Решительные действия. После разговоров с мудрецами, а особенно после бесед с иноземными королями молодой король решил, что настала пора навести порядок в своих владениях. Для этого надобно, как советовали иноземные мудрецы, побыстрее поменять все остальные не поменянные ранее правила в городе на иноземный манер. Так король и порешил делать.

В иноземных краях, налог надобно платить, как только сделанный товар вынесли из артельной мастерской, а в городе его раньше платили с полученных от продажи товара денег. Король повелел делать всем как в иноземных краях.

Вместо налога многие артели несли расписки-обещания заплатить, только теперь их надобно было принести раньше. Король очень был доволен, что многие прежние налоги уменьшили. Правда, чтобы казна не пострадала, чиновники тут же придумали другие налоги.

Король по совету своих мудрецов время от времени пересаживал из одних палат в другие одних и тех же министров. Как только министр не справлялся с работой, его пересаживали в другие палаты, потом - в следующие. При этом король очень печалился, что трудно найти совсем новых министров, так как иноземные короли некоторых министров очень уж просили прогнать.

Объявил король, что будет наказывать тех, кто нечист на руку. Полиция, прокуроры и судьи взялись за дело. А чтобы им стали понятны заботы и тревоги простых горожан, королевская казна стала придерживать им жалованье. Правда, говорили, что жалованье у них не ахти какое и, дескать, их вполне смогут прокормить эти самые нечистые на руку. Кормится, ведь, стража у королевских ворот от щедрот проезжающих.

Переезжая из одного иноземного города в другой, молодой король очень просил иноземных богатеев приехать к нему со своей мошной и наладить работу в артелях. Причем большие королевские артели король обещал наполовину продать или просто отдать иноземцам, лишь бы потом артели прибыльными стали. Иноземцы же пеняли королю, что, дескать, мздоимцы у тебя в великом множестве и особой породы. Кабы их было вполровину меньше и кабы не вредили они нашему делу своей великой жадностью и неразумностью, то почему бы и не тряхнуть мошной. И сильно быстро меняются в твоём королевстве, кивали на то иноземцы, законы и правила. Так быстро, что не успевают даже городские чиновники их прочесть, так и вертят все по-своему, а не по закону. Хотя, сказывали иноземцы, ведь твои, король, борзописцы и поведали нам, что законы в твоём королевстве по старым привычкам каждый чиновник пишет сам.

Такие речи очень обижали короля и он обещал навести порядок не щадя сил и времени. И прежде он решил навести порядок с борзописцами - не давать больше денег из казны на такую обидную клевету. Потому как отвлекала эта клевета от размышлений о прекрасном будущем и великой славе города.

Иногда, уставший король вслух мечтал, конечно, перед своими верными и всю строчившими перьями борзописцами, что найдутся, наконец, большие деньги для артелей, что делать долги станет небезопасно, что каждая честная работа станет приносить прибыль и ее хватит с лихвой и артельным старшинам, и мастеровым, и казне, и самому королю на все великие дела.

Что все исправно начнут платить налоги, что чиновники перестанут брать мзду, что жулики, воры и бандиты уедут из города, а все уехавшие толковые мастеровые и другие умные горожане возвратятся. Но вот как бы это сделать?

Королевские наместники и чиновный люд. Как-то незаметно долги молодого короля своим менялам, а также иноземным королям да их менялам быстро выросли и королевский казначей начал беспокоиться. “Брать деньги в долг - это хорошо, - бормотал он себе под нос, - но ведь и отдавать их вскоре надобно, да вот чем?” Все бы ничего, да королевские чиновники, которых молодой король в окрестных селах наместниками поназначал, тоже приноровились брать в долг. Некоторые из них чем-то очень понравились хитрым иноземным менялам и получали от них мешками иноземные монеты. Как отдавать эти долги, да еще сверх долга, про это, как водится, наместники не думали. Эти наместники, что еще при старом короле служили, не приучены были думать о таких пустяках и деньги могли только тратить. Они, видно, надеялись, что королевская казна заплатит их долги или что-то в тех селах продадут и отдадут в счет долга. Бог весть. Да и к тому сроку, когда надобно будет заплатить, может и вовсе на их место другого наместника позовут. С него и спрос будет.

В казне, понятно с иноземными монетами было туго. Продать что-то в селах за хорошие деньги, да еще успеть в условленный срок было трудновато. Покупатели-то понимали, что с продажей торопятся, и цену давали малую, а на испуг их было взять не легко. Покупатель-то местный был бедноват и теснили его иноземцы с большой мошной. Так что наместники прибавили молодому королю хлопот. Заплатить за них было обидно, они-то деньги растратили да проели, а молодому королю казну свою, без того тощую, еще раз половинить было жалко безмерно. А не заплатишь, вообще иноземных менял никаким калачом не заманишь в город. Будут бояться обмана и вовсе денег не дадут. Пусть бы тем селам не дали, так ведь и королю занять будет тогда негде. Дело еще было в том, что брать в долг у иноземцев и молодому королю и его наместникам в селах было куда выгодней. Там, у иноземцев за взятые деньги надобно было платить в назначенный срок окромя такой же суммы, еще ее небольшую долю. А за королевские расписки, которые казначей молодого короля выдавал в обмен на деньги в городе, менялы кроме долга требовали куда большую его долю. Что для молодого короля было сущим разорением. Вот если бы королевские расписки на настоящие иноземные долги бы поменять, да так, чтобы отдавать эти долги можно было через много-много лет. Про то надо просить сильно иноземцев и что-то дорогое им за такой неинтересный для них обмен просто подарить.

Эти наместники, что молодого короля расстроили, да и королевские министры с мудрецами на службу к королю шли с охотой великою. Потому знали, что за каждое их высокое позволение подношения будут и немалые. При власти и кое-какие артели да дома доходные можно за малые деньги у казны выкупить. Пусть не себе, так кумовьям, сватам или деткам своим в утешение. Не для того, конечно, выкупать, чтоб там хозяйством заниматься. А больше для того, дабы продать спустя срок подороже. А пока цена невелика, можно и подождать. А что при неработающих артелях мастеровым и трудовому люду денег на

пропитание никак не заработать, про то эти чиновники, конечно, думать не могли, у них и так забот других было множество.

А в затеи молодого короля мало кто из них верил, хотя на людях они затеи эти очень хвалили. И другие похожие затеи предлагали королю, которые могли пользу принести, пусть не горожанам, так хотя бы им самим, да все тем же кумовьям, сватам и деткам своим. Многие из таких министров и мудрецов за щедрые подношения и за вырученные от перепродаж деньги покупали себе дома и артели в королевствах в западной стороне.

Молодой король, понятно, знал, что на уме у этих министров и мудрецов и, поглядывая на них, даже сам иной раз подумывал, что и себе на черный день надо бы побольше монет отложить и лучше иноземных - так вернее. Он и сам побаивался, что все его неудачные затеи и неумелость до добра не доведут не только горожан, но и его самого. А поменять мудрецов и своих министров на других, молодой король боялся. Потому как этих уже знал и они все знали, что он про них знает. Их только тронь - думал иногда по ночам король, поёживаясь, - они такой крик поднимут, что небось самому на троне потом не усидеть.

Народ сейчас невесел, а ежели этому народу о всех разговорах да делах во дворце и около оного поведать, так вполне может и взбунтоваться от великой досады. Хорошо, что хоть до сей поры из строптивых мудрецов никто не придумал очень уж простой выход, как из бедности выбраться. Сложным-то не верят, потому как непонятны больно. Но очень уж простой и всем понятный выход, про который все прознают, может все затеи иноземцами придуманные поломать, да и пользы-таки не принесет в конце концов, только добро переделят который раз, дров народ наломает, да передерутся все пребольно до крови. Такое и при старом короле было, еще помнят старики. Но их все меньше и меньше, - годы свое берут. Молодые горожане о старине мало что хотят знать - они больше картинки цветные разглядывать любят, - потому простодушны и доверчивы сильно. Но для молодого короля, если народ захочет перемен, уже места на троне не будет, да и сам трон могут в щепки изрубить.

На королевских гвардейцев, которым король платил скудно и не вовремя, надежды было мало. Полицейским король верил больше, им король позволил со всех торговцев да с артелей сборы в королевскую казну, да для наместников брать, что они и делали, часто с пользой для себя. Кое-кто из них тоже торопился набить карманы подношениями, да отложить деньги на черный день. Деньги эти были уже поменьше, чем у тех ловких министров да мудрецов, потому их хватало только на покупку старых домов в городе, сараев в окрестных селах, да подержанных самокатов, на которых еще сохранилась иноземная позолота. Но среди бедноты поголовной ходил каждый гоголем и швырялся мелкими монетами.

Иноземных королей всякие такие сомнения молодого короля очень беспокоили и они советовали ему умерить аппетиты его министров и мудрецов.

И больше указов разных и полезных для артелей писать, да и народ не дразнить понапрасну. А строптивых мудрецов - чтобы не смущали народ, - к трону да на чиновные места не допускать близко.

Однако новые беды города отвлекли молодого короля от его чиновников, министров и мудрецов.

Внезапные заботы заморских королей. Чтобы понять, откуда взялись новые беды молодого короля, надобно поведать, что же там случилось за морями у иноземцев с раскосыми глазами. Многие иноземные заморские короли, у которых города и села были не такие богатые, как в западной стороне, стали много занимать денег у менял из других прочих королевств. За те деньги немалые великое множество заморских артелей понаделало разного товара, который был очень снаружи хорош. Тот товар эти артели стали везде продавать. Народ этот товар брал, понятно, ведь цена его была поменьше, чем в западной стороне, а блестел и выглядел он зело приятно. Не хуже самого лучшего западного товара. Покупатели даже на западной стороне такой товар брали, а на свой добротный, но дорогой косо смотреть стали. Деньги из западных, да и других королевств потекли в сундуки заморских артельных старшин. Понятно, что этими деньгами они расплачивались и с менялами иноземными, которые им прежде в долг монеты давали.

Не понравилось это королям из западной стороны очень. Так как их артели товар продавать стали меньше и деньги из их стран уходили в заморские королевства. По всему, эти заморские королевства вполне могли сильно свои богатства увеличить и стать побогаче западных богатеев. А города из западной стороны могли не то чтобы обеднеть, но уже и не богатеть как ранее. Тогда заморские короли еще и покрикивать, небось, станут на королей из западной стороны, да указывать им. Забеспокоились короли из западной стороны и стали собираться вместе семеро или большей ватагой и просить продавать поменьше товара, а потом и грозить королям заморским почем зря. Но те на такие их просьбы да угрозы внимания особо не обращали.

А вот заграничные менялы с заморскими королями очень дружили и везли им в долг мешками монеты своих королевств. Цены на дома да на землю в заморских королевствах сильно выросли. Потому как все хотели в тех домах и на тех землях новые артели размещать, да и приезжим менялам жить ведь где-то надо было. Эти приезжие менялы свои монеты обменивали на монеты заморских королевств, чтобы можно было на них купить их местные королевские расписки или расписки больших заморских артелей, которые приносили большой доход. А эти западные монеты попадали в конце концов к заморским артельным старшинам, которые покупали нужные для их дела материалы. Покупки делали и немалые в западной стороне, где товар был отменным и хотя и дорогим. Без всех этих покупок заморские артели не могли бы так хорошо работать.

Разгневанные успехами заморских королей и их упрямством, короли западной стороны порешили, что в некоторых заморских королевствах их большим артелям не надобно работать. Климат, мол, нехорош, да и короли этих королевств неуступчивы больно. Артельные старшины больших западных артелей тихо пороптали, да делать нечего, такова королевская воля. Пришлось артельным старшинам больших западных артелей обратно менять много заморских монет на свои западные. И так как много меняли заморских монет, то и цена их стала уменьшаться. А тут все иноземные менялы, которые понаехали в заморские страны, стали сомневаться, что им долги вернут сполна. Может им и заплатят заморскими монетами сколько надо, но ведь и цена этих монет может уменьшится. Тогда в долг давать заморским королям и артелям станет себе в убыток. Иностранные менялы бросились менять заморские монеты на западные. Цены заморских монет еще больше уменьшились- теперь за одну западную давали все больше заморских.

Чтобы отдать долги, которые в западных монетах прежде взяли заморские короли, их артели и менялы, надобно было все больше монет заморских. И чтобы купить товар в западных королевствах, также надо было все больше заморских монет. И многие артели заморские объявили, что столько заморских монет, сколько надо для оплаты долгов и для покупки западного товара, у них, увы, нет. Одни заморские артели закрылись, другие стали продавать свои дома и земли, у третьих хозяевами стали западные артельные старшины и западные менялы. Плохо стало и заморским менялам. Они ведь часто давали монеты в долг своим артелям, а если артели не стали бы платить долги, то должны были по взаимному согласию отдать свои дома и земли. Но интерес к домам и землям заморским уже пропал, и цены на них стали вдвое меньше. И вышло так, что если теперь в оплату долга забрать все дома и земли артелей- должников, то все одно иноземные менялы оказывались в убытке.

Менялы из других королевств, те свои монеты в долг давали заморским артелям и договаривались с заморскими королями. Дескать, если ваши артели долги не отдадут, то за них должны вы, короли, расплатиться. Потому иноземные менялы особо не переживали, надеясь на королевское слово, записанное для верности на особой королевской расписке.

В заморских королевствах стало очень не хватать денег. Продавать они стали товара меньше и уже не так беспокоили западных артельных старшин и их королей. А менялы заморские и вовсе стали давать монет в долг мало, потому как у самих было их теперь немного. Потому заморским королям пришлось кланяться в ноги очень довольным собой королям из западных стран и просить в долг много мешков монет западных. Те эти деньги им заняли, но требовали возратить сверх долга не малую ее долю, да желали для своих менял и артелей западных, послаблений разных. А менялы западные, тем временем, всю покупали за низкие цены земли, дома и артели заморские. Те менялы знали, что

скоро цена земли и имущества станет снова большой и тогда их можно продать с выгодой. Другие менялы и продавать купленные артели не хотели, ибо доход те артели приносили не малый.

Королевские указы. Напуганные слухами о бедах заморских королевств, иноземные менялы стали бояться, что и в других не заморских королевствах местные монеты подешевеют. И их доход, который им выплачивают в местных монетах может оказаться меньше их расходов. Это значит, что они тогда окажутся в убытке. Потому они во многих не западных королевствах стали срочно менять местные монеты и расписки на монеты западные, которым доверяли больше.

Потому и у молодого короля, и у королевского казначея прибавилось забот. Прежде королевские расписки, когда наступал срок, обменивали на обозначенное на них количество монет, уплаченных за них при покупке расписки, и на указанный там же доход. И частенько все эти деньги тратили на покупку новых расписок. Так что часто королевский казначей оплачивал разницу, если расписок покупали меньше, чем раньше. Или казна получала доход, если число купленных расписок было большим, чем число расписок, принесенных для оплаты королевскому казначею. Теперь же, иноземные менялы королевские расписки, которым уже был срок, поначалу на местные городские монеты меняли. А затем городские монеты на западные обменивали. Но вот в долг казне молодого короля уже не давали, и новые королевские расписки у королевского казначея не брали. И так как много меняли городских монет, то и цена их стала уменьшаться. Чтобы цена городских монет не так быстро уменьшалась, королевский казначей понемногу скупал их, отдавая взамен монеты западных королевств.

Городские менялы тоже старались обменять часть городских монет на монеты западные, хотя молодой король очень на то гневался и стучал кулаком, осердясь, крепко. Но уследить за всеми менялами, которых стало в городе очень много, было ему трудно.

Западных монет в казне оставалось все меньше и меньше. Артели, что торговали с иноземными королевствами, мало приносили казне дохода. Да и тот норовили припрятать, жалуясь отчаянно на свои трудности, которых и вправду было великое множество. Тут королевскому казначею, да и самому молодому королю, припомнили мудрецы коих он прежде разогнал, что уж очень много королевских расписок он иноземцам раздавал. Надо было эти расписки своим менялам отдавать. Королевский казначей отвечал, дескать, он тоже был не против, но уж очень местные оказались жадны, а иноземцы соглашались на меньшие доходы. Так что у него, по его словам, не было иного выхода.

Надежда осталась на западных королей. Те обещали дать в долг западных монет, чтобы молодой король выкупил городские монеты, целые мешки которых нанесли королевскому казначею иноземные менялы. Правда, за это иноземные

короли с западной стороны, захотели, чтобы молодой король начал- таки издавать указы, и наконец-то менять все на иноземный манер. Очень им не нравилось, что артели в королевстве плохо работали, мало платили в казну и мастеровым. Ведь казна молодого короля иноземным королям задолжала весьма, но платила скудно, все откладывая возврат долгов на потом. Горожане же, мало покупали иноземных товаров, которых навезено было множество. И иноземные артельные старшины подзуживали своих королей, дескать, мало иноземных товаров покупают подданные молодого короля. Так что, было чего иноземцам беспокоиться.

Молодой-то король ведь раньше деньги в долг брал и обещал указы издавать. А из-за всяких споров с мудрецами и чиновным людом издавать указы было некогда. Так что, терпение у иноземных королей лопнуло и они сказали, дескать, сначала указы, а затем - западные монеты.

Делать нечего, пришлось молодому королю издать указы, по которым долги артели кое-какие могут отдавать потом, малым артелям налог можно было теперь платить одинаковый для всех. Так королевским чиновникам, порешил король, этот налог будет собрать легче. Раньше эти налоги так запутали, что деньги от малых артелей до казны не доходили. Налогов-то королевские чиновники и мудрецы придумали множество и мелкие артели их попросту не платили, а от служек короля откупались или прятались, как и от невесть откуда появляющихся крепышей - покровителей.

А вот с тем, что молодой король решил пока не издавать указ о том, дабы быстро продать королевские артели, иноземные короли не стали спорить- уж очень малую цену предлагали за те артели. Для казны это было бы сущее разорение, так, глядишь, она и долги будет неспособна иноземцам отдать. И некоторые городские чиновники министры и мудрецы тому несказанно порадовались, что с продажей королевских артелей можно повременить. С этим и раньше не спешили, уж так эти артели хотелось себе забрать, да не знали как до них добраться. Просто так не заберешь- горожане обозлятся и возвернут королю. Короля-то молодого боялись меньше, его и провести было можно без труда.

Молодой король также издал указ о том, что все королевские чиновники должны стать честными и старательными. А дабы выполнить тот указ, молодой король назначил множество новых служителей, надзирать за прежним чиновным людом. Некоторые мудрецы, правда, немного вслух посомневались, как этот указ можно выполнить, если чиновников оказалось такое множество, из-за чего и жалование у них стало малое, и уговорить их на всякое непотребное дело стало куда проще.

Молодой король также разрешил охране у городских ворот и служителям на базаре самим решать, какую мзду брать у торговцев. Мудрецы, прослышав, про тот указ, сразу раскричались, что, дескать, теперь все эти чиновники своим

кумовьям, сватам и детям, кто торговлей промышляет, дозволят ничего не платить, а со всех прочих будут три шкуры драть. И промеж собой порешили мудрецы такому указу противиться и убеждать молодого короля тот указ отменить.

Иноземные короли же все одно всем тем указам порадовались и объявили, что скорее всего пару мешков западных монет дадут, если, конечно, еще что-то осталось. Много ведь западных монет на заморские королевства извели. Заморские королевства ведь побогаче будут и платить иноземным королям станут исправнее и щедрее по своим вновь состоявшимся долгам. Да и интереса у артельных старшин и менял западных к заморскому добру, земле и артелям куда больше. Они своих королей просили поменьше морочить себе голову бедами молодого короля, обождет, дескать.

Потому западные короли, порешили, что и одного мешка западных монет, пожалуй, будет достаточно. И посоветовали молодому королю к тем указам издать еще один, по которому горожанам надобно еще больше затянуть пояса. А молодого короля, чтобы не печалился, пригласили на приятные разговоры на разные важные темы разговаривать, чтобы он от грустных мыслей о своем бедном королевстве отвлекся. Потому как знали, как он разные важные темы любит с западными и вообще со всякими королями обсуждать.

Беда в северном королевстве. Все бы ничего и монет иноземных молодому королю дали, да тут в соседней большой северной стране, с королем которой молодой король и дружить и ссориться очень боялся, случилась большая беда.

А дело было в том, что король северной страны, заботой которого всегда была борьба с его очень уж жадными придворными и министрами, а также с вечно обиженными северными мудрецами, которым из-за тех министров и придворных почти ничего не доставалось, назначил главным министром весьма ретивого молодца. Пускай, дескать, наведет порядок. Ибо прежний главный министр ни с кем из королевских наместников и старшин крупных артелей не желал ссориться, и потому ничего такого, чтобы им навредить могло, не сотворял вовсе. Да и всем намекал со смыслом, что скоро де власть поменяется, и он, главный министр, будет сам королем северного королевства.

Молодец же этот, став главным министром, оказался уж очень ретив и напугал всех наместников и артельных старшин зело тем, что приказал немедля рассчитаться с казной всем артелям и наместникам по всем долгам. Прежний главный министр был куда деликатнее и позволял большую долю долгов не платить. Раздосадованные артельные старшины в отместку собрали множество королевских расписок и начали их вовсю распродавать на базаре. Конечно, если бы был старый главный министр, они бы прежде пришли с ним посоветоваться и порешили бы затем миром: немного расписок бы продали, а прочие попридержали. А за то, понятно, казна бы их не торопила рассчитаться со всеми

долгами. И верно, ведь расписки королевские - это ведь тоже долги, которые сама казна сделала прежде.

При таком множестве предложенных на продажу на рынке королевских расписок северного королевства, их цена сразу упала и все стали сомневаться, стоит ли их покупать у северного короля впредь. Иноземцы, те раньше и так на эти расписки косились, а тут и вовсе желание покупать такие королевские бумаги, которые при нужде продать можно лишь за малую цену, исчезло вовсе. Местные покупатели тоже, глядя на иноземцев, потеряли интерес к королевским распискам северной державы. А ведь королевская казна уже давно жила в долг, продавая королевских расписок всё больше и больше. Так, чтобы можно было расплатиться за прежде проданные расписки, которым истек срок, и чтобы ещё что-то осталось для нужд казны**.

А здесь их перестали покупать и казне надо было только расплачиваться, ничего не получая взамен. Более того, получая вместо расписок, которым истек срок, монеты северного королевства, иноземцы тут же бежали менять их на монеты своих королевств. Да и многие жители северного королевства и артельные старшины, которым казна выплачивала монеты северного королевства за королевские расписки, почуяв неладное, также старались поменять их на иноземные монеты. Монет северного королевства на рынке становилось все больше и больше. При этом, за одно и то же количество иноземных монет стали давать все больше монет северного королевства. Глядя на то, что монеты северного королевства дешевеют, забеспокоились остальные жители северного королевства и бросились избавляться от своих дешевеющих монет. Теперь, чтобы купить столько же товара как раньше, нужно было отдать за него куда больше монет северного королевства.

Беда одна не приходит. Рассудительные иноземные менялы еще до тех событий заранее договорились с менялами северного королевства, что когда они получат местные монеты за королевские расписки, то принесут их для обмена. Причем поменяют так, как прежде меняли. Но прежде ведь за мешок монет северного королевства давали много иноземных монет, а теперь стали давать меньше. Но уговор-то остался в силе и иноземцы стали требовать, чтобы им поменяли по старым правилам обмена.

Пришлось королю северного королевства, чтобы не доводить свою казну и своих менял до полного разорения, объявить, что пока долги иноземцам казна, да

** Как грустно шутили мудрецы, этот способ зарабатывания денег назывался “пирамида наоборот” и главное - в этой игре нужно было вовремя убежать, когда она обрушится. Правда, был в северном королевстве такой смельчак - Ма, вроде,- который, построив такую “пирамиду наоборот”, убежать не стал. А в ответ на возмущения потерявших деньги обманутых им людей лукаво ответил, что ему, дескать, мешают честно расплатиться. Вот если бы его выбрали в мудрецы при короле, он бы расплатился. И тут жители северного королевства взяли и всех удивили - выбрали этого молодца в мудрецы.

и менялы северного королевства тоже, платить не станут. Дескать, извините, такой уж конфуз случился.

Иноземных менял такой поворот событий очень раздосадовал. Так как они раньше имели очень хороший доход от покупки королевских расписок северной державы, который доход в своих королевствах им и не снился, а теперь они могли оказаться даже в убытке. Их мало беспокоило то, что в северном королевстве горожанам стало совсем плохо от выросших втрое цен на товары и менялы северного королевства сильно порастратились, рассчитываясь с иноземцами. Эти иноземные менялы стали просить своих королей дать королю северной державы побольше денег в долг. Чтобы этими деньгами с ними, иноземными менялами расплатиться.

Но иноземные короли уже не очень хотели давать больше в долг северному королевству, так как совсем недавно дали очень много мешков иноземных монет в долг и надеялись, что этих денег будет достаточно. Однако, оказалось, что северному королю и его менялам этих прежних денег не хватило.

Конечно, король северной державы тут же прогнал молодца, который прежде был главным министром, и назначил нового, которого иноземные короли до сей поры хорошо знали и с которым часто разговаривали о разных разностях. Новый главный министр северного королевства тут же пообещал все уладить и заплатить все долги полностью. Хотя мудрецы северного королевства очень шумели и требовали больше с иноземцами дела не иметь. Потому как, теперь, по их словам, из-за иноземцев и из-за министров короля в северном королевстве жизнь стала втрое дороже, менялы не могут разобраться с долгами между собой и старшинами артелей, да и товара и еды заморской, к которым сильно привыкли, стало куда меньше.

Пришла беда с севера. Глядя на то, что твориться в северном королевстве, в королевстве молодого короля тоже заволновались. Ведь министры молодого короля также во множестве продавали королевские расписки, чтобы полученными деньгами оплачивать расходы казны. И так же точно старались продать их больше, чем в предыдущий раз. Чтобы после расчета за прежние расписки, которым наступил срок оплаты, остались деньги казне на всякие новые расходы. Интерес к покупке королевских расписок тоже пропал, королевская казна стала расплачиваться по распискам, которым пришел срок. Так же как у северных соседей, монет молодого короля стало на рынке много, причем их охотно меняли на иноземные монеты. Конечно, не на монеты северного королевства. Те вообще ничего не стоили.

Понятно, что за мешок монет молодого короля стали давать все меньше иноземных монет. Поначалу королевский казначей беспокоился и уговаривал местных менял не менять деньги своего королевства на иноземные монеты, но потом, видно, решил, что это не такая уж и беда. И министры тоже объяснили молодому королю, что это не беда. Ведь долги по королевским распискам надо

отдавать местными монетами. И если они дешевеют, то отдавать, получается, надо на самом деле меньше. И местным менялам и иноземным.

Прослышав о такой сообразительности министров молодого короля, иноземные короли напомнили, что в долг ему мешок иноземных монет дали, прежде всего, для того, чтобы он с крупными иноземными менялами рассчитался по старым правилам обмена монет. И пришлось королевскому казначею иноземцам заплатить сполна иноземными монетами, а своим менялам - подешевевшими своими монетами. Понятно, что местным менялам это не понравилось, но кто их спрашивал, что им нравится.

В городе, несмотря на грозные приказы министров короля, стали расти цены. Особенно на иноземные товары. Да и местные товары стали дороже, если для их покупки пользовались монетами молодого короля. Зарплату и жалованье платили редко, а тут еще поднялись цены. Чтобы успокоить горожан министры согнали всех артельных старшин в большой сарай, и пригрозили оттуда не выпустить, если их артели хотя-бы немного не расплатятся с казной, которой давно уже не платили налоги. Министры объяснили молодому королю, что конечно старшины почти ничего не заплатят. Но народ успокоится, глядя как министры и король о нем, народе, пекутся. Да и старшинам будет от того сарая польза. Они заплатят казне чуть. А своим работникам скажут, что, мол, все деньги, что в артелях были, казна уже отобрала и им за работу платить нечем.

Министры еще прежде от имени молодого короля объявляли горожанам, чтобы те особенно не беспокоились о том, что монеты их королевства могут внезапно подешеветь. Если эти монеты сильно подешевеют, то казна непременно поможет. Хотя, если они подешевеют не так, чтобы уж очень сильно, то уж не обессудьте. Выкручивайтесь, мол, тогда сами.

И вот наступил момент, когда монеты королевства подешевели и множество товара теперь надобно было покупать по двойной цене за эти монеты. Правда, на хлеб, картофель и соль министры молодого короля цены не позволяли повышать. Горожане ждали, что теперь казна им немного поможет и добавит монет к зарплатам, жалованью и пенсиям. Но министры сказали, что добавлять монет никому не станут, ибо не так уж сильно и подешевели городские монеты. Раздосадованным горожанам министры сказали, что народ городской бедный и покупает лишь хлеб, картофель да соль. А прочие дорогие товары, дескать, покупают только сильно богатые люди, которых в городе очень мало. И потому они не в счет. С ними и так ничего не станет, пусть тратятся. Молодой король сильно подивился такому объяснению, но лукавые министры ему поведали, что сие правило подсчета дороговизны в западных королевствах принято и не гоже нам отставать от прогресса.

Некоторые небогатые мудрецы, которые не на службе короля были и с министрами не очень дружили, пороптали немного. Конечно, говорили они, правила западные для расчета дороговизны в городе хороши для западных

королевств, потому как у них народ зажиточный и живет куда богаче и товаров покупает прорву. Потому там товаров надо в расчет брать множество и ошибки никакой не будет. А нашем городе, печалились мудрецы, пока все не так хорошо. Видно, не все чужие правила для нашего города подходят. Но и эти западные правила, говорили те небогатые мудрецы, никак не могли министров молодого короля на такой вердикт толкнуть. Неужто, наш горожанин такой уж бедный, чтобы никакого другого товару окромя хлеба, картофеля да соли не покупал, бормотали мудрецы. Похоже, те министры отобрали для проверки кто что покупает совсем уж нищих горожан, или той проверки и вовсе не было.

А новые королевские мудрецы, которые до того два месяца не могли разобраться, кто на каких стульях сидит, продолжали шуметь и требовать, чтобы король разогнал своих министров. А некоторые служивые мудрецы договорились до того, что и молодого короля надобно прогнать, а на его место самим сесть. При этом они сильно ругались между собой и спорили кто из них горожанам больше люб. А когда уставали от тех споров и успокаивались, то вспоминали о королевских указах. Указы молодого короля им всем очень не нравились и эти указы они сильно ругали. При том они очень беспокоились о горожанах, требуя от короля и артельных старшин немедленно отдать горожанам все долги. Может потому что знали, что борзописцы и многие горожане их слушают и за ними наблюдают.

Одни королевские мудрецы требовали прогнать иноземцев, другие мудрецы очень возражали против того. Но все они очень хотели, чтобы иноземцы дали иноземных монет побольше, да так, чтобы потом никаких неприятностей не случилось, если отдавать будет нечем. Больше всего королевские мудрецы советовали министрам и друг другу, как потратить все эти деньги, которых, правда, пока еще нет. Или как бы надобно было потратить деньги, которые уже истрачены, но истрачены неправильно. И очень ругали министров за то, что они не могут им мудрецам рассказать правду, куда же они потратили мешки королевских монет и кто за то отвечать должен. Министры при том сильно смущались и кивали на погоду, на северное королевство и заморских королей с раскосыми глазами.

Но больше всего досадовали королевские мудрецы на то, что министры не могут им толково объяснить, где же впредь все эти очень нужные деньги брать. Потому, что от всем известных объяснений заморских мудрецов, которые объяснения раньше все министры молодого короля повторяли по поводу и без оно, пока проку было мало. Может потому, что эти объяснения не смогли министры молодого короля понять, потому как языков иноземных толком не знали. Или потому, что не захотели понимать иноземцев по иной причине. А может и потому, что объяснения и советы иноземных мудрецов слегка подкачали. Бог весть.

Нужно -таки что-то менять. Но время шло и горожане все чаще стали задумываться отчего это их жизнь с каждым днем все хуже и хуже. Глашатаи на улицах и базарах продолжали уныло восхвалять короля и министров. Борзописцы же все больше писали о сплетнях, склоках и драках, для того чтобы их листки охотнее покупали. Или о жизни богатых горожан из разных других королевств, о том, что они едят и на чем ездят.

Мудрецы королевские тоже что-то скучно объясняли толпам на базарах мудреными словами. Заметно оживали они лишь тогда, когда говорили о своих собственных заботах. При том сильно ругали министров за то, что те их, мудрецов, и в грош не ставят. Народ озадаченно их слушал и не мог уразуметь, неужто королевские мудрецы всерьез думают, что простых горожан очень интересуют их, мудрецов, беды.

– Эти неразумные министры молодого короля, кричали мудрецы на базаре, должны своих городских королевских мудрецов любить и слушаться. И без дозволения и согласия королевских мудрецов, вообще никаких денег не тратить. Мудрецы ведь не мешают министрам деньги добывать, но как тратить – это мудрецы лучше знают, так как о народе сильно беспокоятся. И не нравиться мудрецам, что от неправильно потраченных денег казне и народу убыток, а министрам и их своякам иногда и некоторая даже прибыль. Оно бы ничего, если бы хоть делились с кем надо, ругались (конечно, про себя) мудрецы.

Министры же, те которых обвиняли в мздоимстве, пеняли особо крикливым мудрецам, что прежде те сами в креслах министерских сидели. Дескать, вы потому такие умные, что раньше нас руку в казну запустили и в этом деле большую науку прошли. А чтобы неповадно было тем особенно крикливым мудрецам, министры напустили на них королевского прокурора. Тому сказали, что с тех доносов, которые во дворце мертвым грузом лежали до сей поры надобно пыль стереть и дела судебные завести. Только, не перепутай, наущали королевского прокурора, какие доносы отложить, а какие в дело пустить. А молодому королю и народу объяснили министры, что, дескать, некоторые крикливые мудрецы хотят вместо короля на трон сесть, потому и королевских министров порочат почем зря. Потому молодой король тоже на мудрецов стал с опаской смотреть и начал неуверенно даже их поругивать.

Народ мало что понимал в той сварке промеж королевскими мудрецами и министрами. Но, глядя как разодетые министры и мудрецы а также менялы и старшины крупных артелей разъезжают в роскошных экипажах, а их домочадцы живут в прекрасных домах, голодные и оборванные горожане стали роптать, ходить толпами перед королевскими палатами и греметь пустыми кастрюлями.

Молодому королю этот шум мешал почивать и он вызывал королевского казначея, королевского прокурора да министров и требовал немного подкормить народ и не доводить горожан до крайности. Потому как ему, королю, всякий шум не надобен. И иноземных королей такой шум может смутить. Еще подумают, что

его, молодого короля, народ хочет трона лишить и нового короля на этот трон посадить. И тогда перестанут молодого короля приглашать на разные важные разговоры. Дескать, что с него проку- скоро, мол, заменят на другого. Эти мысли очень пугали молодого короля. Он очень беспокойно спал и по утрам плохо выглядел.

Читая доносы, молодой король понимал, что некоторые старшины артелей, которые торговали с иноземцами, часто поручали продажи товара дельцам. Которые дельцы, вскорости, получив деньги за товар от иноземцев, куда-то пропадали. Эти некоторые артельные старшины сильно при том не горевали, ибо часто знали куда пропали эти дельцы и выручка за проданный товар. Потому как эти дельцы были большей частью их друзья и приятели. Работникам своих артелей и королевским служкам, что приходили за сбором налога в казну, эти лукавые артельные старшины жаловались на плохих дельцов и показывали пустые сундуки. Понятно, что полные монет сундуки артельные старшины и их приятели да свояки прятали часто даже и не в городе, а увозили в заморские королевства для верности.

Занимая заморские монеты, король оплачивал свои прежние долги перед иноземными и своими менялами. А так как те и другие требовали много дополнительных монет за такие услуги (в том их твердо поддерживали иноземные короли), то долг казны все время рос. Росли и доходы городских менял, сундуки с монетами которых тоже оказывались в укромных местах. Деньги же, которые обещаны были учителям, лекарям, пекарям и другим горожанам, приходилось отдавать иноземным и городским менялам. Королевский казначей хватался за голову и признавался молодому королю, что боится думать, чем будет расплачиваться завтра. Знал молодой король и то, что казна давно уже не платила за работу множеству горожан, не давала денег королевским артелям, но требовала, чтобы горожане вовремя платили налоги. Артельные старшины, быстро поняли, что за то что они не платят работникам, им ничего не грозит и боятся королевского прокурора и судей не надобно. Давно перестали они платить и друг другу, да и королевскую казну особо не жаловали. Дескать, денег в артелях нет, потому на этот нет и суда нет. Все артели были должны друг другу и казне, а казна тоже была должна многим артелям и горожанам, которых наняли на королевскую службу и на работы в городе. Прокурор и судьи, которым король платил скудно, знали о мздоимстве и воровстве, но доказать это им было не легко. Среди вороватых и нечистых на руку было множество важной королевской челяди и даже достойных королевских сановников. Коих обидеть было и трудно, и небезопасно. А при таком скудном королевском жалованье и зачем.

Так что и молодой король, и его королевский казначей, и некоторые совестливые королевские министры да мудрецы тоже поневоле стали

задумываться о том, что дальше им всем так беззаботно жить нельзя, и что -то надобно решать.

Снова споры. Собрал тогда молодой король министров и своих королевских мудрецов, что были у него на службе, а также и тех, кто от той службы открещивался. И задал им молодой король важный вопрос, почему это все в городе идет неладно, и как повернуть это все к лучшему.

Выступил тут самый нервный мудрец, который никак на месте до того усидеть не мог. Ему, правда, никто говорить не позволял. Но молодой король очень уж хотел понять, отчего в его королевстве дела идут плохо, потому и не стал ему мешать. Мудрец поначалу говорил то, что всем было ведомо.

Что, дескать, в городе мало начеканили городских монет. А ведь по указу молодого короля только за городские монеты можно было что-то купить. Если разделить между всеми горожанами все городские монеты, то на каждого жителя хорошо, если десяток получится. Артелям тогда их вообще не достанется. А артелям монеты даже нужнее, так как они за те монеты товары продают и покупают. А нынче монет у них нет и они поневоле тем товаром обмениваются. А это дело хлопотное и к убыткам приводит, товару-то много разного каждой артели надобно и не на всякий товар у них интерес имеется. Да и горожанам потому платят скудно да не вовремя. Пока те монеты соберешь. Да даже если бы и дать им, каждому горожанину его долю монет, то на неё только еды на пару дней купишь, да иноземное поношенное платье в магазинах со странным названием “вторая рука”. Так, что надобно, сказал нервный мудрец, начеканить поболее городских монет и дать их менялам, да выплатить долги всем, кому казна задолжала.

Тут его сразу перебил главный казначей. Он очень гордился, что монеты, которые на его монетном дворе начеканили, были очень красивы и их можно было менять на иноземные монеты. Хотя нынче, и не так запросто, как ранее. Нынче королевский казначей менять городские монеты на иноземные кому попало не позволял - требовал для такого размена всякие грамоты и дозволения разные, какие только его челядь могла выдумать. Так вот, королевский казначей сказал, что много монет чеканить никак нельзя- горожане и гости города быстро лишние городские монеты понесут менять на иноземные. Городским-то монетам, понятно, не очень доверяют. И за одну иноземную монету станут давать все больше и больше городских. А так как в городе все цены только в иноземных монетах привыкли считать, то эти цены всех товаров и иноземных, и городских сразу вырастут. И народ эти сильно дорогие товары перестанет покупать вовсе. А значит, будет недоедать, недопивать и в казну налог платить перестанут. Так и до беды недалеко.

Прослышав про будущую новую беду, молодой король заерзал и сказал, что пока и разговора про то, чтобы начеканить много новых монет, нет. Хотя, кто знает...

Мудрецы некоторые стали с места выкрикивать, дескать, надобно перестать городские монеты на иноземные менять. Тогда и цены в иноземных монетах считать не будут спустя некоторое время, потому как начисто забудут про те иноземные монеты вовсе. Или менять монеты только большим артелям, что с иноземцами торгуют, а прочим не позволять вовсе. Но и требовать от тех больших артелей, чтобы всю иноземную выручку на городские монеты меняли, по таким очень справедливым для казны правилам, которые сама казна укажет. А с иноземцами пусть за всех казначей королевский рассчитывается.

Тут министры заволновались, закричали и ногами затопали, что такого делать нельзя. Дескать, иноземные короли сразу перестанут давать в долг молодому королю и в казне иноземных монет станет не хватать. Большие артели иноземных монет ведь казне платят немного. И молодого короля и его министров иноземные короли звать к себе перестанут. Молодого короля при тех словах всего аж передернуло. А потом, кричали министры, ведь мы тогда должны сами решать, как жизнь в городе менять. А без советов и монет иноземных это нам трудно будет сделать.

Кое-кто втихомолку бормотать стал, что конечно, тогда королевским министрам и главным мудрецам пенять можно будет только на себя. А то ведь привыкли за спиной у иноземцев прятаться и их иноземными словами говорить. А ведь и иноземцы нынче сами призадумались, почему это их советы королям бедных городов, тем городам пользы не приносят. Окромя того, что приносят пользу иноземным менялам, да и то не всем и не всегда. К примеру, как давеча случилось. Да еще польза немалая некоторым нечистым на руку министрам, менялам и артельным старшинам этих бедных городов, которые к тем взятым в долг иноземным монетам подобралась поближе. А советы иноземные им всего меньше нужны.

Один мудрец, которого забыли, чтобы о себе напомнить вдруг начал громче всех кричать. Да, кричал он, конечно, когда городские монеты легко меняют на иноземные, то тогда все, что к рукам нечистых на руку королевских служек, артельных старшин и городских менял прилипает, можно им в те иноземные монеты поменять. А те иноземные монеты затем им легко схоронить или перевезти те монеты в иноземные города, так оно будет вернее. Так что менять монеты в городе не надобно вовсе, а только у короля во дворце и при королевском прокуроре. И то, если все двери и окна позакрывать наглухо.

Другие мудрецы, которые мзду брать не научились, а может и вправду честными были отродясь, стали кричать, что дело не в обмене монет, а в том, что воров развелось великое множество. И надобно ввести такие законы, чтобы воровать стало неповадно. А лучше всякие артели, которые только перепродают

товары, запретить. А то взяли моду артель открыть, деньги получить да по карманам рассовать или отправить в иноземные города своякам да друзьям своим, а затем ту артель закрыть. Ни артели, ни денег. Так что, дело в том, что нет порядка. Да и прокурор королевский или лентяй, или у него самого и его служек рыльца в пушку. Хорошо, что хоть о королевском судье не вспомнили. Хотя его на тот разговор не пригласили по забывчивости.

Бормотавшие до того мудрецы снова вполголоса засомневались. Ведь, если большая артель доходу не приносит, то понятно, что ее старшины будут всякие пути искать, чтобы им самим без денег не остаться. Вот они и станут продавать товар артельный иноземцам, артели в убыток, лишь бы иноземцы за то их одарили. А если таких понятливых иноземцев не найдут, то тогда товар артельный продадут такой малой новой артели, чтобы та перепродала иноземцам. А монеты иноземные потом заплатила друзьям да своякам тех артельных старшин уже там, в иноземных городах. Так что надо налоги да поборы поменьше сделать, чтобы большие да средние артели себе в убыток не работали и в искус артельных старшин не вводили. А совсем порченных старшин с их места прогнать королевским указом и не позволять в других артелях работать в больших чинах.

А законы-то есть, бормотали те умники, их много всяких старых и новых в книгах написано. Но кто их те книги нынче открывает. Чиновный люд теперь не такой грамотный, учился при новом короле, когда учителям жалованье платили скудно и не в срок. И самим чиновным людям теперь жалованье платят тоже скромное, потому зачем им закон. Без оно, каждый служка да чиновник за позволение или просьбу мзду взять может и безбедно жить станет. А с законом мороки не оберешься, мозги утомишь, да и ноги вытянешь. Так что чиновному люду следует жалованье поднять и лишь при том с них строго спрашивать, чтобы о законе пеклись. Да и вообще, много всего надобно сделать правильно, а не так как нынче.

Некоторые мудрецы в то время уже истошно обвиняли городских менял, что те деньги в долг артелям не дают. А если и предлагают, так такие предложения артелям не по карману. Надобно быть не такими жадными, кричали те мудрецы. Потому весь капитал у городских менял надобно отобрать. А если даже и не отбирать, то все одно, надобно, чтобы деньги в рост давал только королевский казначей, который о городе печется. А с менялами поступить как при старом короле, когда их всех из города выслали или по острогам попрятали.

Король на такие слова хмурился и дозволения трогать городских менял давать не желал. Ведал, что за то его иноземные короли не похвалят. А вот немного попридержать ретивых менял, кои обменом монет в городе занимаются, велел. Хотя и не решил, как с этим обменом дальше быть, потому как мудрецы и министры переругались, а как надобно сделать пользу для города да для молодого короля так и не решили толком.

Королевский прокурор конечно знал, что многие крикливые министры и мудрецы куда больше пекутся о своих сундуках с иноземными монетами, чем о благе горожан, кои тех иноземных монет толком и не разглядели. Потому в разговор не вмешивался. Да молодой король его, правда, о том и не желал спрашивать.

Дополнение (прежде не опубликовано). Ваши подданные, нашептывали королю особо приближенные к трону дворовые люди, желали бы возродить старые пляски и древнее гортанное пение. Неплохо было бы время от времени народ наряжать в национальные костюмы прошлых веков и назначать разные праздники с теми ряжеными. Потому как это сближает подданных, больно обиженных на королевский двор и весь белый свет за свою нищету, и они не так уж будут обращать внимание на сытых министров и чиновников его величества.

Также надобно поощрять страсть подданных к орденам и бляхам, кои следует давать за разные полезные для города свершения. А также придумывать им разные важные прозвища, коими они могли бы выхваляться, особливо если ничем другим не отличились. Народу надобно, нашептывала королю дворовая челядь, всякие побрякушки, дабы был послушен, не бунтовал и на добро нажитое тяжким трудом министрами, чиновниками и мудрецами не зарился.

Правду сказать, эти министры и чиновники только и думали как бы чего добыть на службе у короля и поболее. Конечно, не только себе и своим домочадцам, а также и для пользы королевской казны, которую давно уже считали и своей тоже. Потому и старались зело. Особо министры и чиновники беспокоились о том, как бы не зазеваться в этой давке и не упустить своё, да и королю ведь угодить было надобно. А то и прогонит, неровен час. Так что оглядываться на то, что думают об их возне в королевских коридорах, им было недосуг.

Многие чиновники и министры свои кресла отдали новым служкам короля, которые были не богаты и тем сильно обеспокоены.

А для того, чтобы о той придворной возне разговоров в народе было меньше, учредили пост министра, который борзописцам указывал чего им писать надобно, а чего не следует. А также сей министр и его служки прилежно советовать должны были тем борзописцам пляски и песни старинные всячески восхвалять, а про шалости министров и чиновников да страсть их великую к мздоимству и державному добру писать не велить вовсе. Дабы не умножать в народе сомнения и смуту. А уж коль захочется о чиновном люде, мудрецах и министрах чего написать, то неплохо бы им о том прежде вслух зачитать, особливо ежели тем важным людям сие самим затруднительно будет сделать.

Которые ученые люди были обласканные или пребывавшие не в себе от напряженных раздумий, громко поясняли озадаченным простолюдинам, что

скоро, дескать, челядь королевская, министры, чиновники и, главное, их отроки окончательно разбогатеют и потому непременно станут полезные дела народу делать. А пока еще надобно потерпеть, и не мешать тем особам богатеть. Это так надобно, чтобы монеты были лишь в сундуках у нескольких менял, а многими артелями управляли лишь немногие артельные старшины. Дескать, в благополучных иноземных королевствах такое приумножение богатства приносит пользу немалую. Другие ученые, на то им ответствовали, что там, в иноземных королевствах, не принято делать одних людей богатыми по прихоти или по их желаниям токмо, а других - бедными насильно. Там это случается само по себе, а не по воле чиновных людей. Законы же в тех королевствах большую разницу в доходах стараются сдерживать. Да и не похоже, что уже разбогатевшие сограждане, внезапно стали пользу городу приносить. Пока в городе пользу приносили министры и чиновники только себе или менялам и артельным старшинам, с которыми до того дружны были или коих сами прежде усадили на те прибыльные места.

Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается. И, видно, не сразу тот город станет благополучным. Но пройдут тяжелые времена, которые сотворились от неразумности и жадности великой, которым волю вдруг дали, и образумится люд. Знатным горожанам хорошо бы понять, что в бедной стране счастья даже у богатого и сытого не будет. И для блага своего города и села надо весьма постараться, чтобы остаться в памяти людей человеком просто достойным. В глаза-то сейчас льстят, а потом ведь всю желчь и грязь выльют, что "трудами" знатных горожан накопилась. Каково деткам от того отмываться? А бедным горожанам тоже не лишне бы напомнить, что трудиться и учиться надо в этой новой жизни куда больше, чем в благополучных городах принято. И жалеть себя надо меньше, а о счастье своих детей думать надобно куда больше. И тогда станет город тот велик и знатен, а люди заживут жизнью легкой и приятной. Но о том будет уже другая сказка.

9. ДОПОЛНЕНИЕ. СТАТЬИ СЛЕДУЮЩИХ ЛЕТ

9.1. Свободу валютному рынку Украины!²⁶

Разорвем ли мы порочный круг и какой ценой?

Немного истории. Прежде чем обсуждать последствия отмены обязательной продажи 50% валютной выручки экспортеров вспомним о причинах введения такой практики.

²⁶ Куклин В.М. Свободу валютному рынку Украины! Деловая жизнь, 2005, (зависло в печати)

И Украина, и Россия, оказавшись в условиях жесточайшего финансового кризиса 1997-1998 годов были вынуждены защищать свои финансовые рынки от разрушений, которые могло принести массовое бегство капитала.

Для этого еще более ужесточили к тому времени и без того достаточно жесткое регламентирование операций с валютой. В частности, продавать валюту банки были обязаны лишь при предъявлении контрактов с иностранными партнерами и при согласовании этих операций в других ведомствах.

А так как более половины валового внутреннего продукта (ВВП) Украины и около 40% ВВП России составлял экспорт (причем, оплаченный большей частью долларами США), то также нужна была гарантия возвращения этих средств на местный рынок. Ибо в условиях кризиса средства вполне могли остаться за границей, что было эквивалентно вывозу капитала. А вывоз капитала, как известно, приводит к многократно умноженному (на мультипликатор дохода) эффекту падения национального дохода (или ВВП). Допустить этого нельзя было и экспортеров обязали возвращать большую часть валютной выручки домой. Потом объемы обязательной продажи валютной выручки постепенно снизили до половины, то есть до нынешних 50%.

Обилие предложения валюты на внутренних рынках в условиях сдерживаемого регламентацией спроса на неё должно было привести к ревальвации местных валют. Но допускать этого тоже нельзя было, ибо тогда ослабевали конкурентные преимущества экспортеров и создавались предпосылки для экспансии импорта.

Неминуемое усиление импорта ослабило бы тогда и без того шаткие позиции местного производителя товаров, рентабельность которого оказалась низка из-за упавших после развала СССР масштабов хозяйственной деятельности предприятий (причина – низкая платежеспособность населения; значительные затраты на оплату благосклонности местных чиновников; низкая платежная дисциплина, обусловленная необязательностью, мошенничеством и безнаказанностью; трудность проникновения на более цивилизованные внешние рынки). Да и конкурировать с дешевым азиатским или качественным европейским импортом товарам местного производства было очень непросто.

К чему это привело. Нацбанк Украины (как, впрочем, и Центробанк РФ) стал скупать значительные объемы валюты на внутреннем рынке, стабилизируя тем самым курсовую стоимость гривни. Расплачивался Нацбанк (и Центробанк РФ тоже) вновь напечатанной местной валютой, что давало государству возможность на этом неплохо зарабатывать. Ибо рост валютных запасов страны происходил практически бесплатно – в пределах стоимости оплаты операций, создающих новые электронные записи, подтверждающие появление эмитированной гривни.

Рост гривневой массы в обороте сначала оказался весьма кстати для оживающей экономики: исчез бартер, появились живые деньги, стали не нужны

затратные безденежные схемы, позволяющие множеству спекулянтов и их покровителей отнимать средства у работающих предприятий. Да и рост валютных запасов также оказал успокаивающее воздействие на партнеров по внешнеторговым операциям, снял постоянно беспокоящую правительство и иностранных кредиторов проблему перманентной реструктуризации внешнего долга.

Однако, накачивание гривнями внутреннего денежного рынка (более чем на треть каждый год) стало беспокоить даже традиционно хладнокровных местных финансовых чиновников. Ибо замаячила перспектива сорваться в штопор инфляции.

Кроме того, ослабление доллара, предложение которого в мире повсеместно возросло, а спрос на него упал (сначала из-за кризиса в США, который повернул поток инвестиций в Европу неумеренно взбудив полуживое новорожденное евро; неспособности погрязшего в неумеренном потреблении США обеспечить приемлемый платежный баланс; потом из-за внезапно возникшего и вполне объяснимого желания финансовых властей множества стран заменить большую часть своих долларовых запасов на другие валюты), обеспокоило наконец и финансистов Украины. Так как оплата большинства внешнеэкономических контрактов пока ещё происходит в долларах США, поток долларов в страну по-прежнему весьма велик.

Решительность отчаяния. Обязательство скупать большие излишки долларов и поддерживать его курс стало обременять Нацбанк. Поэтому с прошлого года Нацбанк объявил, что отказывается от жесткой привязки к доллару, то есть не обещает поддерживать его курс впредь. Официальный курс доллара относительно гривни медленно покатился вниз. Значит Нацбанк с большой оглядкой уже сдерживает объемы своей скупки доллара (здесь Нацбанк не оригинален – в России озабоченный теми же проблемами Центробанк уже давно таким способом укрепляет рубль). Сказав «А», приходится говорить и «Б», то есть Нацбанк не стал сильно сопротивляться, когда весьма решительная новая власть в лице руководства Минэкономики потребовала отказаться вообще от обязательной продажи валютной выручки экспортеров. В конце концов, инициатива исходит ведь не от Нацбанка и ответственность ложиться не на его руководство.

Благие намерения. Итак, отменив обязательные продажи валюты экспортеров Нацбанк снимет с себя обязательство поддерживать курс гривня-доллар за счет массовых скупок доллара и ограничит тем самым эмиссию новой гривни. Прекращение роста гривневой массы значительно уменьшит опасность возникновения большой инфляции. Замена долларовых накоплений государства на евро может постепенно снизить долю доллара в структуре золотовалютных запасов, что позволит, наконец, хеджировать курсовые риски. То есть не терять государственные средства (не уменьшать реальную стоимость валютных

запасов) при изменении конъюнктуры на внешних финансовых рынках. Налицо положительный эффект от такого важного государственного решения.

Куда они ведут? Но если бы все было так просто, то почему это решение принимается только сейчас. Понятно, что опасность перенасыщения новой гривней денежного рынка с каждым днем растет, ясно, что привязка гривни к неустойчивому доллару нынче не актуальна. Но кто сказал, что покупка доллара обязательно должна сопровождаться эмиссией новой гривни? Такая практика на востоке Европы многим в диковинку, финансовые власти многие стран покупают иностранную валюту за деньги, которые государства собрали за счет налогов или за счет доходов от работы государственных предприятий. Далее, почему бы не порекомендовать настоятельно нашим экспортерам номинировать контракты не только в долларах?

Но готова ли Украина к отказу от обязательных продаж валютной выручки сейчас? Новая решительная власть дала понять, что многие вопросы уже случившейся приватизации остаются открытыми, что вся сложившаяся система практического налогообложения и налаженные правила ведения бизнеса (читай схемы преференций и скрытых льгот для наиболее крупных фирм, дешевизна имущественных приобретений, «прозрачность» границ, подавление конкурентов за счет «административного ресурса» и т.д.), которые только и обеспечивали доходность многих предприятий будут кардинально пересмотрены. Эти намерения вполне серьезны ещё и потому, что новая власть стремится разрушить структуру финансирования оппонентов, основанного на прежних преференциях. Заменить сложившийся экономический уклад, позволяющий возникшему на сломе социализма теневому и серому бизнесу и увернувшимся от кадровой чистки коррумпированным чиновникам сохранять сильные позиции в политической и хозяйственной жизни общества. Если это сделать не удастся, то реставрация старых порядков неминуема и где тогда окажутся реформаторы не трудно представить. Серьезность намерений новой власти заставляет ожидать массовых перепродаж активов, снижения объемов внутренних инвестиций в украинский крупный бизнес и резкое усиление вывоза капитала. Кстати, напомним, что именно с опасностью усиления вывоза капитала и связаны все обсуждаемые события.

Удержит ли Нацбанк валютные качели. Но это еще не все, надо быть готовыми и к дестабилизации валютного рынка страны. Отказ от поддержки Нацбанком курса доллара поначалу обязательно будет способствовать снижению его стоимости в гривнях на внутреннем рынке. Усилить эту тенденцию помогут спекулянты, которые водятся в Украине в великом множестве, ибо серьезно работать в реальном секторе многим нашим «бизнесменам» обременительно. Население будут стараться убеждать избавляться от дешевеющих долларов, что еще более ослабит доллар и приведет к росту цен на недвижимость. Ибо куда еще девать значительные накопленные под

матрацами запасы валюты дяди Сэма? Возрастет и спекулятивный спрос на евро – маятник может качнуться поначалу в эту сторону.

Но затем экспортеры могут решить не торопиться привозить долларовую выручку в Украину, которая, к тому времени скорее всего, перестанет им активно помогать (речь идет о традиционных снижении налоговобложения прибыли и о снятии проблем с возвратом НДС для целых отраслей, об иных прошлых и нынешних преференциях) и может возникнуть дефицит доллара на внутреннем рынке. Что, понятное дело, приведет к укреплению доллара, которое укрепление тут же поддержат отечественные спекулянты. Да и внешний финансовый рынок, влияние которого с ослаблением активности Нацбанка, возрастет, способен стимулировать и такие и противоположные тенденции.

Интересно, готов ли Нацбанк сдерживать весь этот восторженно ожидаемый местными спекулянтами ажиотаж, который способен дестабилизировать импортно-экспортные операции и в целом внутренний рынок, пока еще сильно от них зависящий? Интересно, и как власти пояснят свою политику раздраженному населению, потерявшему в очередной раз свои пусть даже и скромные матрачные накопления?

9.2. Куда пойдешь, Украина?²⁷

В последнее время перед украинскими политиками, бизнесменами и прочими заинтересованными гражданами стоит вопрос – к кому примкнуть. То ли к России, то ли проситься в Евросоюз. Попробуем обсудить «за» и «против» этих двух вариантов стратегического выбора.

Правда, раздаются некоторые голоса и в пользу третьего варианта – «отложить», то есть ни к кому не присоединяться. Действительно, математики знают, что если использовать все три варианта («да», «нет», «отложить»), правильных решений, согласно статистике, будет больше – около 75% (в случае «да» и «нет» – только 50%). Но это если очень много таких выборов, а здесь судьба предоставляет только один шанс угадать и статистика, увы, не работает. Оказаться в одиночестве между мощными региональными образованиями – сформировавшимся Евросоюзом и медленно набирающим силу союзом богатой ресурсами и неплохо вооруженной России с перенаселенными азиатскими державами – очень опасная игра. Внешние силы, поляризуя общество и политическую структуру, создадут два мощных противоборствующих лагеря и украинцы получат кошмар непрерывных революций, социальных потрясений, способных принести неисчислимые беды простому народу. Собственно, подобные тенденции можно было наблюдать и сейчас, но к счастью пока обошлось.

К России. Рассмотрим сначала, что принесет Украине сближение с Россией. Нас многие века судьба вела одной дорогой и велики симпатии

²⁷ Кушлин В.М. Куда пойдешь, Украина. Деловая жизнь, 2005, №8, с.18-19.

восточной и центральной Украины к народам нашего великого северного соседа. Против сближения с Россией только западная часть Украины, которая натерпелась от экспансии Советского государства, в политике которого доминировали великоросские интересы. Но это в прошлом, пусть и недалеком, а что сейчас? В отсутствие иностранных инвестиций крупный российский (как, впрочем, и украинский) производственный капитал вынужден для накопления средств, обкрадывать свои же собственные предприятия и своих работников, сдерживая рост зарплат, подавляя внутренний спрос и провоцируя стагнацию внутренних рынков. Это тормозит экономическое развитие и надолго консервирует убогую жизнь большинства соотечественников.

Местные элиты просто не желают проникновения западного капитала, опасаясь потерять влияние, а затем и производственные активы. Это, кстати основная причина, почему так мало внешних инвестиций, а вовсе не мифический «инвестиционный климат» с его недостаточными гарантиями и неотработанным правовым обеспечением. Как его отработаешь, если основные местные игроки заинтересованы в правовом нигилизме и слишком уж тесно работают с чиновниками всех рангов, что позволяло оппонентам говорить о тотальной коррупции.

Российский капитал консолидируется болезненно и трудно доставшиеся средства россияне в Украине размещать без нужды не станут. Разве что для приобретения производственных активов в целях переработки значительных российских природных ресурсов и, лишь в последнее время, для вывода из-под контроля грозных российских чиновников наиболее рентабельной части бизнеса. Стали богатые россияне покупать и недвижимость в Украине, уверовав в перспективу сближения её с Европейским союзом.

А вот политической элите России Украина нужна как политический, экономический и военный сателлит, ибо приобщи её, Россия заметно усилит свои позиции. Именно это отлично понимают на Западе и это их тревожит. Ибо получить снова под боком с одной стороны у расслабленного Евросоюза и с другой стороны, у озабоченной проблемами глобализации (читай, доступа к сырью), потребляющей треть мировых ресурсов Северной Америки, сильного, неуступчивого и хорошо вооруженного соседа – крайне нежелательно.

Для Украины такая инвестиционная активность российского бизнеса (которая, кстати, весьма слабо зависит от взаимоотношений правящих элит) позволяет загрузить свои простаивающие и изнашивающиеся мощности, которые Европа не станет приобретать. Ибо, по мнению западных экономистов, производственных активов в Украине больше чем надо (об этом, кстати, свидетельствует пример Польши, где все крупные производственные гиганты социализма медленно разваливаются). Таким образом, для многих желающих уцелеть крупных украинских предприятий наиболее оптимальный стратегический инвестор – российский. Но не надо обольщаться, центры

прибыли будут перенесены в Россию. Это касается не только таких гигантов как Николаевский глиноземный, где нечто подобное уже состоялось, но и пока находящихся вне влияния российского капитала предприятий авиапрома, судостроения, космического ракетостроения и прочих отраслей, которые вряд ли вообще будут поддерживаться европейцами, и тем более североамериканцами. Но таким образом россияне хотя бы дадут нашим соотечественникам рабочие места, правда, скромно оплачиваемые. Средний по масштабам украинский бизнес будет испытывать сильнейшее давление со стороны российского, ибо денег у россиян явно больше, а пускать украинцев к себе на рынок они вряд ли станут. Далеко не надо ходить, вспомните недавние трубные и карамельные скандалы. Многие наивно полагают, что более тесное содружество с Россией позволит Украине получать более дешевые газ и нефть. Но этот нефтегазовый бизнес, так или иначе, неминуемо перейдет в частные руки (этому способствуют многочисленные скандалы и многомиллиардные аферы чиновников, взявшихся управлять госактивами), а тогда ни о каких скидках на политической почве говорить не придется. Оппоненты резонно намекают, что куда как перспективнее уменьшать энергозатратность украинского бизнеса, он ведь раз в пять превосходит западный уровень.

В Евросоюз. Западноукраинские обыватели и более обеспеченные киевляне, по разным причинам частенько бывают в странах Евросоюза, что не скажешь о жителях восточных областей, которые предпочитают заезжать в Россию. Побывавшие на сытом и умиротворенном Западе наши соотечественники быстро становятся сторонниками сближения с Евросоюзом. Это дало бы им возможность беспрепятственно ездить в богатые страны, получать легальную работу, обеспечить свои семьи и даже обогащаться. Это при нынешней хронической и значительной безработице в Западной Украине. Киевские же чиновники и столичная элита рассчитывают на приток инвестиций, который обыкновенно сначала оседает в Киеве.

Все понимают, что Запад не станет развивать наши крупные предприятия, это дело самих украинцев, но, оказавшись за забором Евросоюза с его внутренней стороны, мы сможем продавать свою продукцию на обширном европейском рынке в значительно большей степени, чем ныне. Относительно недостаточной конкурентоспособности нашей продукции можно поспорить, ведь для удачной реализации товара важно лишь соотношение «цена-качество». Да и крупный международный бизнес тут же станет осваивать территорию с низкой стоимостью труда, что сейчас повсеместно наблюдается в странах Восточной Европы.

Западный капитал, проникая в нашу экономику, станет постепенно исподволь менять практику ведения бизнеса, все больше появится прозрачных схем, все более законопослушными будут деловые люди. Но за это придется платить потерей самостоятельности, влияние экономическое и политическое

иностранного капитала станет нарастать. В частности это может подавить местную беззастенчивую коррупцию, что для большинства населения будет приятным сюрпризом. Все это хорошо отслеживается на примере Венгрии, где население, отдав иностранцам большую часть производственных активов, сознательно согласилось на эти условия, не без оснований надеясь на более быстрый рост благосостояния в стране.

Кстати, вступление в ВТО откроет границы для движения иностранных и наших товаров. На внутреннем рынке постепенно (а не сразу, как утверждают противники вступления в ВТО, будет некоторый переходный этап) появятся многие иностранные продукты, придут иностранные предприятия, что приведет к более жесткой конкуренции товаров и услуг. Потребитель от этого только выиграет. Украинским производителям продукции придется беспокоиться о качестве и не так лихо менять цены. Это нашим деловым людям не нравится, но следует иметь в виду, что честный и трудолюбивый предприниматель в этих условиях получит преимущества, а мошенники и дельцы, выпускающие негодную продукцию, в этих условиях пострадают. Многие украинские предприниматели смогут смело торговать за рубежом, не опасаясь санкций и антидемпинговых преследований. Введение законодательства об интеллектуальной собственности позволит, наконец, нашим артистам, художникам, ученым и другим интеллектуалам зарабатывать деньги, не опасаясь, что их труд будет украден и растиражирован. Существуют, однако, опасения, что многие ныне существующие украинские предприятия не выдержат конкуренции, обанкротятся и на улицу будут выброшены многие их работники.

Эти опасения подтверждает негативный опыт присоединившихся к ЕС стран, а также проблемы Восточной Германии. Но освободившиеся трудовые ресурсы в этих странах находят легальную работу в других странах Евросоюза (при этом им полагается медицинская страховка, наполняются пенсионные счета и предоставляются иные положенные всем гражданам ЕС льготы), безработным выплачиваются пособия, улучшается инфраструктура (очистка воды, состояние дорог, электро- и газоснабжение и т.д.), постепенно искореняется коррупция и засилье чиновников (например, вводятся единые правила оформления документов), правоохранительная система тоже постепенно перестраивается на европейский лад. Кстати, в объединенной Европе повсеместно наблюдается большая миграция рабочей силы, особенно квалифицированных работников, и никого это уже не удивляет.

Заметим, также, что сопровождающее интеграцию вступление в НАТО для обычных людей в Украине практически ничего не означает, разве что наши военные станут жить заметно лучше и уровень благосостояния их семей существенно возрастет. Драматизируют ситуацию вокруг этого присоединения в основном политики, играющие на исторической памяти старших поколений.

Франция и Германия, кстати, даже обсуждают возможность создания единого государства, а уж там сколько негативных воспоминаний!

Понятно, что для того чтобы быть успешными в условиях жесткой конкуренции в рамках Евросоюза, нашим соотечественникам придется выучить несколько языков, включая обязательный английский в объеме, достаточном для выполнения профессиональных обязанностей. Граждане Украины должны осознать, что для обеспечения своего благополучия на уровне западноевропейских стандартов надобно совершать сверхусилия. При этом нечего оглядываться на западноевропейцев, им подобные сверхусилия уже не потребуются, у них все уже состоялось. Кроме того, нам следует более старательно подучиться, ибо бизнес и многое другое в Евросоюзе находятся на более высоком уровне развития, нежели в Украине и в России. Предприятия должны будут освоить основные принципы и методы современного менеджмента, что может поначалу показаться трудным делом. Но сведущие люди, которые уже прошли этот путь к западным стандартам, часто замечают, что такой переход сродни тому, как водитель пересаживается с отечественной машины в иномарку.

Нужны перемены? Наше общество нуждается в переменах. Действительно, некоторые местные производители товаров и услуг, при низком их качестве могут заломить цену выше мировой, чиновники частенько требуют подношений, решение вопросов затягивается на неопределенное время, добиться выполнения в срок обязательств частенько невозможно, ибо не работают механизмы санкций. Дороги не ремонтируются, водопровод стал опасен для жизни, сертифицированные неизвестно кем и как лекарства и продукты могут повредить здоровью. Все совершается в обход правил за сравнительно небольшую мзду. Остальное можно дополнить, только выглянув в окно. Закон не выполняется не потому, что плох, а потому, что отсутствуют механизмы его выполнения и власть часто не заинтересована в его действенности. К примеру, наша третья власть оказалась неспособна даже в судебном порядке вернуть свою невыплаченную зарплату. Депутаты, получив министерские портфели, ничтоже сумняшеся продолжали занимать места в Верховной Раде. Подобным вопиющим примерам нет числа.

Если все оставить как это было при прежней власти, у очень многих наших соотечественников останутся сомнения в том, что жизнь в стране изменится к лучшему. Дело, разумеется, не в людях, люди будут жить так, как им позволят внешние условия и обстоятельства. Нужно менять сами условия. В Едином экономическом и политическом пространстве с Россией и другими странами СНГ, где условия жизни и бизнеса подобны нашим, изменения будут медленными и неторопливыми. На пути к Евросоюзу придется меняться основательно и быстро, что создаст множество трудностей, проблем и забот. Выбор за нами.

9.3. Что такое инновационный путь развития страны?²⁸

Как у нас с инновациями? В последнее время очень часто на разных уровнях властных структур, в средствах массовой информации обсуждается необходимость перевода Украины и её отдельных регионов на инновационный путь развития. Инновационный путь одни понимают широко, то есть, как внедрение в нашу жизнь новых более современных производственных, управленческих и социальных механизмов и технологий (включая и зарекомендовавшие себя в развитых странах). Другие - несколько уже, то есть, как создание высокотехнологичной экономики с большой добавленной стоимостью (нынче доминируют сырьевые отрасли и отрасли с низким уровнем передела сырья). Ученые в области естествознания и технические специалисты обычно говорят о создании в стране научно-производственной базы и условий для научных исследований и для коммерциализации местных научно-технических разработок. Экономисты - о создании рынков технологий и высокотехнологичных предприятий.

Что касается инноваций вообще, то Украина уже достаточно давно вступила на путь внедрения многих новых технологий в производстве и управлении. Это - мобильная связь, Интернет в телекоммуникациях, реализация новых производственно-технических и управленческих решений в системе транспорта (появление скоростных поездов, модернизация вокзалов, организация сети частных перевозчиков), это новые торговые комплексы. К реализованным инновациям можно отнести организацию в стране производства строительных материалов и техники, новые банковские технологии и услуги, упрощенные системы документооборота и т.д. Новое постепенно входит в нашу жизнь, а многим невдомек, что это и есть инновационный путь развития.

Экспансия импортных товаров заставляет наших местных производителей товаров и услуг повышать качество, что, соответственно, требует внедрения новых технологий как производственных, так и организационных, маркетинговых. Уже реализованные и только разворачиваемые инновационные процессы меняют психологию людей, они все больше входят во вкус, у них появляются новые потребности и растут их требования к качеству товаров и услуг, к обязательности и ответственности товаропроизводителей. Так, что процесс идет. Но удовлетворяет ли нас его скорость и результаты?

В положении догоняющего. В большинстве своем все реализованные инновации основаны на иностранных технологиях. Это вполне объяснимо – западный рынок всегда был ориентирован на обеспечение потребностей людей и у них можно многому поучиться. Высокая стоимость внедрения новых

²⁸ В.М. Куклин. Что такое инновационный путь развития страны? Деловая жизнь , 2006.

технологий связана с тем, что за поддерживающие эти технологии оборудование и материалы нужно много платить иностранным продавцам (если стоимость разработки технологий включена в цену этих товаров). В ряде случаев сами технологии предоставляются не бесплатно (если отдельные умельцы их пока копируют, без соответствующей лицензии, то скоро это станет не вполне безопасным). Таким образом, не умаляя большого значения для местного рынка подобных привлеченных инноваций, следует заметить, что значительная доля дохода от их внедрения в Украине достается западным разработчикам и производителям. Кроме того, недостаток средств у местных инвесторов приводит к тому, что самые новые (а значит весьма дорогие) технологии нам не по карману, поэтому инновации, внедряемые в наших условиях, частенько слегка устаревшие. Как известно, цена морально устаревших технологий в разы меньше цены новейших.

А как же наши разработки? Конечно, очень привлекательна идея использовать разработки наших ученых, создать новейшие технологии и их коммерциализировать, то есть довести эти технологии до состояния, когда их можно продать, или создать малые предприятия на основе этих технологий. Однако, наши ученые и специалисты, разработчики местных технологий, пока не могут конкурировать с потоком слегка устаревших западных и восточных технологий вместе с поддерживающим их оборудованием, приобретаемых местным бизнесом по бросовым ценам. Пока не разбалованный местный потребитель готов (опять же, сравнительно дешево) скупать продукты таких технологий, ситуация на украинском рынке вряд ли кардинально изменится.

Но дело, в конце концов, не в конъюнктуре местного рынка, можно продавать технологии и созданные на их базе предприятия на внешних рынках, то есть обеспечить экспорт технологий. Экспортируем же мы рельсы и черные трубы. Экспорт технологий был бы куда выгоднее. И есть отдельные удачные примеры такого экспорта – продали же мы в арабские страны технологию создания современного самолета, построили при том завод и обучили персонал.

Проблемы развития национальной инновационной системы и задачи государства. Путь вроде ясен, но есть проблемы. Первая проблема в том, что украинский ученые и специалисты не заинтересованы в создании научных разработок а также в создании на их основе технологий. Оплата их труда не велика, оборудование лабораторий устарело, да и средний возраст местных ученых такой, что многим пора на покой, который им, кстати, не по карману. Потому и сидят на своих местах, не пропуская молодых. Хотя те особенно и не стремятся в науку, иные, кто о ней подумывает, имеют в виду науку зарубежную, где оплата труда сносная. Отсутствие ученых среднего возраста, которые разбежались в поисках хорошей жизни на разросшиеся до масштабов городов мелкооптовые базары, создает опасность потерять весьма высокий научный потенциал, который в свое время дорого обошелся народу Украины. Потому

первая задача государства создать условия для возникновения повального интереса потенциальных разработчиков технологий к деятельности по их созданию. Да и поддержать дряхлеющую науку стоило бы, привлечь молодых людей с их нерастраченной энергией. Попутно нужно решить вопрос с воровством интеллектуальной собственности. Нельзя сказать, что в Украине ничего не делается в этом плане, но все действия пока больше декларативные. Наверно это тоже надо, ибо общественное мнение пока не осознает эти проблемы. Кстати, интересны и показательны попытки России решить все эти задачи в комплексе. Стоит присмотреться к их успехам и, главное, к ошибкам, чтобы избежать их повторения.

Вторая проблема в том, что желание инвестировать в научные разработки и попытки коммерциализировать местные технологии не изъясняют ни государство, ни частные инвесторы, занятые внедрением иностранных инновационных решений, причем тех, которые приносят быстрые деньги. Потому вторая задача государства в создании устойчивых стимулов частному бизнесу инвестировать в собственные технологии и предприятия на их основе.

Третья проблема в отсутствии полноценной инфраструктуры, то есть поля, где бы все участники создания и финансирования местного инновационного продукта могли бы заняться делом. Отдельные элементы этой структуры есть, ряд их в зачаточном состоянии, а некоторых вообще нет. Нет и единых правил игры. Инфраструктуру частный бизнес создавать, как правило, не любит, это прерогатива государства, то есть мы приходим к третьей задаче государства. Это создание национальной инновационной инфраструктуры (это государственные и частные фонды поддержки разработок, институт экспертов, информационный банк данных разработок, инкубаторы и технопарки, венчурные фонды, инвестиционные банки и компании, торговые площадки для реализации технологий и высокотехнологичных предприятий) и соответствующего правового обеспечения.

Практика ряда стран, решившихся на преобразования в этом направлении, показала, что национальная инновационная система, способная самостоятельно создавать технологии и продвигать высокотехнологические предприятия на их основе может быть создана лишь за многие годы напряженной работы. Если мы хотим, чтобы наши дети и внуки не оказались на периферии цивилизации, чтобы их уровень жизни был сравним с уровнем жизни обитателей развитых стран, если мы хотим, чтобы о нас они отзывались с уважением, то давайте засучим рукава и займемся созданием предпосылок для благоденствия Украины.

9.4. Как нам бороться с непрофессионализмом во власти?²⁹

Проблемы непрофессионализма во властных структурах касаются всех нас. Потому надо снова и снова поднимать этот вопрос, ибо, в конечном итоге, речь идет о нашем с вами благополучии.

О «круглых столах». Неспособность принимать решения в политической и экономической жизни нашего противоречивого общества иллюстрирует, в частности, феномен «круглых столов».

Время от времени информационные структуры России и Украины собирают так называемые, «круглые столы», где происходит обсуждение насущных проблем. Каждый из докладчиков и оппонентов, рассматривая вынесенную на обсуждение проблему, в чем-то обязательно оказывается прав, а в чем-то ошибается, хотя к концу заседания почти все казавшиеся поначалу правильными суждения подвергаются сомнению. Однако, если исключить нередкие случаи, когда присутствующие ловят друг друга на противоречиях в высказываниях как сегодняшних, так и вчерашних, а также стараются в невыгодном смысле интерпретировать вполне безобидные и даже рациональные выражения противной стороны, то в целом приглашенные к «столу» люди искренне стараются выяснить причины возникшей проблемы и стремятся найти простые решения. Что весьма похвально в глазах неискушенных зрителей, на которых действо и рассчитано. Но в результате обсуждений выясняется столько разных деталей и дополнительных проблем, что это обсуждение все больше напоминает скатывающийся по склону снежный ком. Который, похоже, неотвратимо накатывается на «круглый стол», сминая его. В конце концов, рост все новых и новых обстоятельств и противоречий сильно озадачивает не только свидетелей, но и подрастерявших пыл участников «круглого стола», ибо, разрушая и отвергая чужие рецепты, они с досадой обнаруживают, что их собственные решения тоже не выдержали критики оппонентов.

Пользу этих «круглых столов» можно усмотреть лишь для средств массовой информации, которые, привлекая к обсуждению проблем политиков, чиновников, важных или известных персон, тем самым привлекают внимание публики, прежде всего, к себе. Полезны обсуждения и для привлеченных к обсуждению персон – они подстегивают к себе интерес популистскими, радикальными и реже маловразумительными, но, на неискушенный взгляд, мудрыми высказываниями. Полезны такие выступления и для немногих информированных и вдумчивых зрителей, которые смогут составить правильное представление о выступающих, особенно в заключительной части дискуссии, где вся несостоятельность и неподготовленность ряда участников обязательно проявляется. И это трудно замаскировать даже непременным скандалом (драка не то чтобы заказывается, но предусмотрена по сценарию грамотным ведущим,

²⁹ Куклин В.М. Україна. Кращі підприємства. Вип.7, 2005, с.8-9.

которому тоже надо скрыть возникающую в конце дискуссии пустоту: гора, как обычно, рождает мышь).

Что мешает поиску рациональных решений? Мешает, прежде всего, желание все вопросы решать из центра. Это порочная система. Ибо исторический опыт всегда свидетельствовал о пользе делегирования властных полномочий регионам и муниципалитетам. Охватить все проблемы и их взаимосвязь из центра практически невозможно, поэтому и получается, что хотели как лучше, а получилось... Вторая причина в отсутствии детального анализа ситуации – в стране никто толком не представляет характера и объема всех активов, нет хорошей статистики и не только потому, что работы по инвентаризации нашего хозяйства скупо финансируются, но и потому, что повсеместно пытаются скрыть реальное положение дел и реальные ценности. Третья причина в отсутствии профессионалов на многих ключевых позициях управления, куда в период трансформации общества были допущены политики, не представляющие себе объемов задач и методов их разрешения. Специалисты же нынче оттеснены на обочину, а многие даже покинули управленческие структуры. Раньше, в период застоя социализма, в начальство все больше пробивалось активных энергичных невежд и в этом видели серьезную угрозу будущему страны. Сейчас происходит нечто подобное, но угрозы никто не ощущает.

Неспособность решать реальные проблемы управления приводит к появлению у управленцев опасных тенденций временщиков – люди перестают верить в возможность навести порядок и постепенно приходят к мысли, что следует заняться своим собственным благополучием. Это приводит в стан коррупционеров даже прежде законопослушных и нормальных людей. Многие чиновники нынче практически не демонстрируют государственный подход, их устремления не поднимаются выше небескорыстного обеспечения преференций подконтрольному бизнесу, заняты они лишь тем, чтобы успеть за время пребывания у власти обеспечить себе и родственникам безбедное существование. Настораживает, причем очень, откровенное неверие многих хозяев крупных предприятий заботится о процветании последних, желание как можно больше выжать из них, а там хоть трава не расти. Глядя на нашу элиту, порой трудно отделаться от ощущения, что мы - в трюме медленно тонущего корабля, а верхние палубы озабочены лишь своим спасением. Народ, чувства которого обострились из-за голодной и холодной повседневности, подсознательно ощущает настроения элиты – отчего бы такой высокий уровень недоверия и подозрительности.

Парадокс в том, что представители сложившейся в стране элиты, формирующей высший эшелон власти, часто сознательно не допускают к государственному управлению множество так необходимых специалистов. Да и политическая элита не стремится выдвигать новые имена. А в стране, кстати, уже достаточно много подготовленных экономистов, социологов, управленцев,

доказавших свою успешность в выполнении достаточно крупных проектов в условиях рынка. Понятно, что никто из нынешних руководителей не хочет излишней конкуренции, в которой заинтересованы только мы, люди, которыми взялись, ничтоже сумняшеся, управлять. Потому мы всегда должны настоять на таком реформировании политического устройства, которое позволило бы обеспечить сменяемость лиц в эшелонах власти. Правда, первые шаги в Украине в этом направлении уже сделаны - приход новой команды, сменившей значительную часть управленцев, сразу привлек к нам внимание демократического мира, увидевшего в этом выздоровление от традиционного группового и личного авторитаризма.

Неразумная экономия. Верховная Рада принимает Законы, решает, чем должен руководствоваться в своей практике Кабмин и другие структуры государственной исполнительной власти. Показатели работы ВР впечатляют. Но отчего многие Законы не действуют - механизмы их исполнения пробуксовывают. А Законы работают лишь тогда, когда общество с ними согласно. Значит, что-то не так. Возможно это потому, что законодательное образование явно не профессиональное. И дело не в том, что наши депутаты, увы, не все профессиональные политики, экономисты и юристы. Вовсе нет. Они и не обязаны быть все крупными специалистами в экономике, праве, науке, образовании и т.д. Для этого должен существовать коллектив привлеченных на разных условиях специалистов, консультативный орган при депутате с полноценной оплатой труда, кабинетами и связью. Этот орган должен готовить документы, изучать вопросы с профессиональной точки зрения, учитывать последствия принимаемых решений. А дело депутата управлять этим достаточно большим и эффективным коллективом, формировать ему задачи и получать необходимую информацию и подготовленные варианты решений.

Кстати, лоббирование в пользу определенных социальных групп, отраслей при принятии Закона - дело обыкновенное. Проблема лишь в том, чтобы интересы других групп и отраслей заметно не пострадали. Появляется искушение этот баланс интересов нарушить, что, конечно недопустимо и легко исправляется лишь при хорошей проработке вопроса специалистами.

Суд также нуждается в реформировании, ибо в настоящее время у судьи практически нет собственной команды полноценных помощников, секретарей и технических работников. Нет отдельных помещений, собственной системы связи и всего прочего, что имеет судья в развитых демократиях. Поэтому наш судья ущербен, зависит от прихоти хозяйственников, вынужден массу времени тратить на неквалифицированную работу, поиск литературы, печатание и вычитывание материалов. Ему некогда повышать свои информационный и профессиональный уровни, некогда детально разбираться в изменениях законодательства. Это не способствует улучшению правового климата в стране.

Возможно, это дорогое удовольствие для нашего скромного госбюджета создавать хорошо организованные структуры, поднимающие уровень профессионализма ветвей власти. Но какова цена вопроса? Экономя на создании полноценной и профессиональной систем властных структур, Украина обрекает себя на существование без полноценной и эффективной законодательной и судебной власти. Кроме того, подключение к решению управленческих проблем целой армии специалистов, консультантов и экспертов позволит решить и проблему кадрового голода в высших эшелонах. Власть пугающе однообразна и на одно лицо, новые люди появляются редко, это скучное однообразие тоже не способствует социальному оптимизму.

Кстати, организация конкурсов, подобных тому, который провели в Администрации Президента накануне, может помочь подыскать перспективных работников аппарата, да и то лишь низшего и, в какой-то степени, среднего звена. А более серьезных управленцев можно вырастить только в среде высшего эшелона власти, при полном погружении их в информационное поле принятия важных государственных решений.

Политические платформы. Прошлые выборы и президентские, и парламентские продемонстрировали крайнюю скудость идей, совершенно неспособных вывести наше истстрадавшееся общество к благополучию. Практически все партии сосредоточились только на нескольких лозунгах, больше напоминающих уже привычную нам рекламу. А приводимые цифры и обещания вызывали у специалистов чувство неловкости за их декларированных авторов. Здравый смысл был явно отдан на откуп вульгарному популизму. Будем надеяться, что при нынешних выборах нам будет продемонстрирован прогресс, как в содержательной, так и в рациональной частях политических платформ.

Но лучше нам не рисковать и предложить нашим политикам, излишне обеспокоенным внутренними недоговоренностями, а потому весьма занятым, свои собственные варианты политических и экономических преобразований. Возможно, им что-нибудь пригодится и они воспользуются нашими советами для формирования более зрелых политических платформ.

9.5. Стоит ли ожидать кризиса? ³⁰

Прежние проблемы. Ранее всех настораживало наличие большого потока долларов, поступающего на внутренний валютный рынок Украины по нескольким каналам, из которых наибольший – это валютная выручка экспортеров и, причем, немалая, учитывая, что украинский экспорт достигает больше 60% местного ВВП, по самым средним оценкам. Но дело в том, что импорт в Украину также требует значительных валютных средств, а учитывая, что украинский экспорт (в который входит и оплата транспорт нефти и газа) незначительно превосходит местный импорт, то значит экспортные доллары в

³⁰ Куклин В.М. Стоит или ожидать кризиса. Деловая жизнь, 2005, №9-10, с.41

значительной степени востребованы импортерами. Однако нерегулярность поступления валюты, тем не менее, приводит к колебаниям предложения валюты, да спрос на нее также неравномерный. Поэтому Нацбанк вынужден для поддержания курса гривни относительно доллара, предложение которого несколько превышает спрос, скупать излишки валюты (т.н. интервенции). Принятая на постсоветском пространстве не совсем корректная практика платить за купленную валюту вновь напечатанными гривнями, рублями и т.д. приводит к росту денежной массы в реформирующих свою экономику странах. Этот рост обычно является мощным механизмом раскручивания инфляции. Россия, где рост денежной массы стал сильно беспокоить денежные власти, создали стабилизационный фонд, где накапливались «лишние» рубли. В Украине такого фонда нет и изобретательный Нацбанк старательно придумывал способы как заморозить «лишнюю» гривню. С лета прошлого года Нацбанк, отчаявшись справиться с ростом гривневой массы, решил было уменьшить интенсивность своих интервенций и немного отпустить привязку гривни к доллару. Но после резкого, спровоцированного внешними к Нацбанку силами падения стоимости доллара, обеспокоенные экспортеры и держатели значительной долларовой массы местные нувориши заставили Нацбанк сдерживать свой пыл и добились обещаний, что процесс удешевления доллара в Украине будет более сдержанным. Небольшая паника на валютном рынке в период революционных событий носила временный характер и принесла дивиденды только спекулянтам. Тенденция снижения стоимости доллара и евро в местной валюте сохранялась вплоть до отставки правительства.

Новые тенденции. Однако правительству прежнему (и, наверное, новому) в этом году отчаянно понадобились немалые средства, и оно занялось активной продажей гособлигаций (номинированных в гривнях) во все больших объемах. Причем, никто кроме нерезидентов такие облигации покупать не стал бы, значит на внутреннем рынке заметно вырос спрос на гривню. Банкам, обслуживающим нерезидентов (или посредников) стало не до граждан. С другой стороны обеспеченные и не очень граждане в условиях некоторой очевидной политической неопределенности стали проявлять непривычную для Украины активность на валютном рынке, причем речь шла не только об ускорении роста вкладов в СКВ, а, в большей степени, в значительном росте объемов (в два-три раза большем, чем в начале 2004 года) продаж и покупок валюты в обменных пунктах и в банках. При этой активности малейшую заминку с предложением гривни участники рынка и без того напуганные противоречивой политикой властей сразу почувствовали. Возрастает при этом и склонность к панике. Поэтому не стал неожиданным для многих специалистов рост курса доллара на черном рынке. Нацбанк при этом для сохранения декларированного официального курса был вынужден резко увеличить объемы скупки «лишних» долларов, при этом стали стремительно расти валютные резервы, да и эмиссия

гривни также подросла. Налицо валютная нестабильность на черном рынке, быстрый рост денежной массы в обращении, что, по мнению некоторых наблюдателей, вскоре приведет к кризису.

Есть ли основания для беспокойства? Но удивительное дело, объем предложения товаров и услуг в стране все последние годы растет практически с такими же темпами как и работающая на местном рынке гривня (денежные агрегаты М0 и М1), объемы инвестиций сохраняют ту же тенденцию к росту. Все это означает, что страна пока справляется с быстрым увеличением денежной массы, бизнес вовсе не кажется деморализованным и сохраняет уверенность в своем будущем. Правда, приходится платить за стабильность экономики все возрастающей инфляцией, но она в какой-то степени может быть оправдана сохраняющимся экономическим ростом. Достаточно потребовать лишь адекватный рост доходов населения.

Вовсе не факт, что рост внутреннего потребления за счет социальных выплат и роста доходов трудящихся вреден для оживающей экономики. Напротив, в условиях неостребованности еще многих украинских производственных активов сравнительно небольшие инвестиции способны быстро нарастить производство. А рост внутреннего потребления способен сформировать необходимый объем рынка для всех прежних и вновь созданных товаров и услуг. Поэтому страшилки, придуманные неспособными договориться политиками и откровенными паникерами не должны смущать здоровые силы страны. Нет никаких оснований считать, что возмущения на валютном рынке способны привести к кризису, нет оснований полагать, что впереди рецессия и экономический спад.

9.6. О стратегии привлечения иностранных инвестиций³¹

Ограниченные возможности и отсутствие желания. Правительство в Украине, независимо от его расцветки в действительности имеет весьма ограниченные возможности, прежде всего из-за недостатка бюджетных средств, из-за неспособности противиться настоятельным просьбам многочисленных групп влияния, из-за нежелающих договориться законодателей и т.п. Кроме того, у центральной власти проблемы связаны не столько с отсутствием четко обозначенных целей, сколько с недостаточностью их проработки и согласования, а также с несформированностью механизмов их достижения. Существующий политический и экономический порядок замысловатым образом согласовал интересы всех наиболее значимых социальных групп и они всячески противятся нововведениям, пусть даже и сверхпрогрессивным.

³¹Куклин В.М. Собака на сене, или почему в Украину поступает мало иностранных инвестиций. «Деловая жизнь» 2006, №9-10, с.14-15

Даже у ответственных чиновников, которых в стране не так уж и мало, такая неспособность власти реализовывать государственные программы развития порождает апатию и уныние. Потому представители властных структур в этих условиях больше озабочены поиском оправданий своей безрезультативности, чтобы усидеть на своих местах, которые дают их семьям сносно сводить концы с концами. Хороши при этом обычные методы перекалывания вины за бездействие и неспособность друг на друга, ссылки на форс-мажорные обстоятельства, которые даже не нужно организовывать специально – их из-за организационного хаоса и так предостаточно. При необходимости можно использовать традиционные для Украины страстные поиски врагов, сопровождаемые лозунгами, приводящими к скандалам. Помогает уйти от ответственности кадровая чехарда, то есть пересаживание одних и тех же чиновников с одних позиций на другие (известный эффект «вспугнутых птиц»).

Иногда говорят о недостаточной квалификации высших чиновников. Говорят о неспособности создать и полноценно финансировать нужные структуры, разрабатывать действенные алгоритмы решения насущных задач. Однако проблемы не в этом. В конце концов, можно привлечь специалистов и менеджеров необходимого уровня и дело пойдет. Вопрос в боязни представителей руководства потерять контроль над процессами, отдать полномочия и рычаги воздействия на принятие решений иным людям. С одной стороны, существует, разумеется, опасность, что эти привлеченные для решения задач люди создадут коррупционные схемы и займутся отмыванием денег. А с другой стороны, нельзя сбрасывать со счетов и соблазн чиновников самим воспользоваться своим положением (хотя это далеко не всем удастся, поэтому здесь имеет место хорошо узнаваемый в местных условиях эффект «собаки на сене»).

Дивиденды не платят, половина предприятий убыточна, потому капитализация предприятий растет медленно, то есть цена предприятий и их акций явно занижены. Практически не развивается фондовый рынок, все сделки проводятся в тени, ибо есть что скрывать и от властей, и от друг друга. Цены на все активы искусственно сбивают, но это не прибавляет им доступности, ибо посторонних – основную массу потенциальных местных инвесторов, – к подобному распределению народного добра не подпускают. И деньги этих потенциальных инвесторов, а это в местных условиях не малые суммы, практически не работают на страну. Доступность

сравнительно дешевой и разнообразной государственной собственности (активов, земли, недвижимости, ресурсов, прав на эксплуатацию недр и т.д.) создали неутрачивающий азжиотаж, в результате которого множество обремененных властью и имеющих средства людей боятся упустить свой шанс. Все это формирует атмосферу агрессивности, бесцеремонности, пренебрежения всякими правилами приличия и беззаконие. Потому так стараются ограничить круг людей, которые могли бы получить доступ к государственной и общественной собственности, участвовать в её разделах и переделах.

В этих условиях рассчитывать можно лишь на быстрое развитие частного сектора экономики. Именно частный капитал способен быстро разогнать экономику страны завязшую в маловразумительных навязанных сверху реформах, в которых легко просматриваются узкие интересы отдельных влиятельных бизнес-групп.

Так привлекать или не привлекать иностранный капитал? Проблема привлечения иностранных инвесторов, о которой полтора десятилетия так беспокоились в Украине, постепенно теряет остроту. Действительно, ранее иностранный (да и местный) капитал выжидал и причины этого видели в недостаточно привлекательном инвестиционном климате, в высоком уровне коррупции, в неотработанности и в изменчивости законодательства. Сейчас инвестиционный климат вроде стал благоприятнее – все захотели заработать на экономике страны, в которую начинают верить даже отпетые западные скептики. Стратегические и портфельные инвесторы осознали, что с властями в этой стране можно договориться, появились возможности согласовывать интересы, оформляются влиятельные внутренние и внешние гаранты таких договоренностей. Местной коррупции уже не боятся, её изучают и приспособляются к местным условиям. Законодательная среда уже в значительной степени сформирована и появляется критическая масса собственников, которые заинтересованы в её стабильности и действенности.

Но возможное масштабное появление иностранного крупного капитала центральную власть оказывается не радует. Инвестор, как водится, рассчитывает на дивиденды и возврат капитала, что приводит к появлению обязательств и требует гарантий. Крупный инвестор ожидает полновесных гарантий от центральных и местных властей, да и по обязательствам ему придется платить сполна. Иначе расплачиваться придется активами и контролем над собственностью. С другой стороны, проникновение западных конкурентов и инвесторов с мощной финансовой позицией, приведет к росту оплаты труда прослойки квалифицированных служащих (что сразу сделает их менее сговорчивыми), снижению уровня цен на товары и услуги для потребителей и в

абсолютном выражении, и по отношению к возросшим доходам, снижению процентных ставок и падению доходности капитала. Местные активы, недвижимость, земля, сырье, права на доступ к ресурсам станут быстрее подниматься в цене. Всего этого украинская бизнес-элита, получающая сверхдоходы за счет низкой заработной платы, облегченного доступа к ресурсам и желающая при этом сравнительно дешево приобрести активы и госсобственность, допустить не хотела бы.

Но без мощного вливания иностранного капитала Украина будет развиваться медленно. Если сейчас годовой доход на одного украинца составляет два-три процента от уровня душевого ВВП развитых стран, то с такими как ныне темпами роста мы никогда не приблизимся даже к прихожей европейцев.

Говорят об исключительно больших средствах, законсервированных нашими соотечественниками, которые могли бы обеспечить быстрый рост благосостояния в стране. Но не надо верить этим иллюзиям. Наши соотечественники правдами и неправдами собрали несколько десятков миллиардов долларов. А Украине нужно намного больше. Для сравнения, бывшая Восточная Германия (ГДР), которая по численности населения втрое меньше Украины, каждый год получала от своей богатой соотечественницы – Западной Германии, - от \$50 до \$100 млрд. инвестиций. При этом жители восточных земель за почти два десятилетия достигли лишь 40% уровня жизни западных соотечественников. По самым скромным оценкам объемы ежегодных инвестиций в Украине должны превышать \$40 млрд.³², а по официальным данным объем инвестиций раз в десять меньше (учет неофициальных инвестиций не намного улучшает картину).

Масштабное появление иностранного капитала может оказаться полезным тому местному бизнесу, который согласится, сдерживая свои амбиции и желая перейти на больший уровень капитализации, активно сотрудничать с западными менеджерами и собственниками. При этом придется поделить контроль над собственностью, подчиниться некоторым неудобным условиям и правилам. Относительная доля доходов от обновленного бизнеса при этом у наших бизнесменов-соотечественников уменьшится, но абсолютная несомненно значительно возрастет. Ведь частенько первый парень на деревне бывает существенно беднее обычного городского жителя.

³² Это минимально необходимый объем. Большие объемы инвестиций пока могут оказаться излишними из-за того, что народное хозяйство не сможет их эффективно усвоить. Мировая практика показывает, что средства, которые нельзя материализовать в производственные активы и инфраструктурные проекты, часто попросту разворовывают.

Надо осознать, что в серьезном бизнесе мы еще ученики и не грех некоторое время поучиться, прежде чем появится возможность превзойти своих учителей. При этом следует иметь в виду, что любые иностранцы, даже обладающие значительным богатством и собственностью в Украине никогда не станут хозяевами на этой земле, ибо власть принадлежит её гражданам, которые вправе требовать выполнения своего Закона.

Обычным же людям мощные вливания иностранного капитала в конечном итоге дадут высокооплачиваемую работу, увеличат доходы, улучшат жизнь. Работая бок о бок с иностранными специалистами наши люди быстрее приспособятся к условиям рыночной экономики и повысят свою конкурентоспособность.

Всех нас лишают шанса разбогатеть. Ибо если бы все активы, недвижимость, все народное богатство было открыто, без надуманных ограничений выставлено на продажу, если бы цены диктовали не наши местные чиновники и скооперированные с ними дельцы, а весь деловой мир, то стоимость всего, что нас окружает, выросла бы многократно.

Решайтесь. Заработав несколько десятков тысяч или даже сотен тысяч долларов многие наши соотечественники успокаиваются. А напрасно. На Западе, как известно, с такими средствами без приобретенного ранее качественного жилья и приличной пенсии долго не протянешь. Но и в Украине, и в соседних постсоциалистических странах в ближайшие десять-двадцать лет цены на недвижимость повысятся в несколько раз (в частности, до сотен тысяч долларов за квартиру), транспорт стремительно подорожает (цены на билет в метро вырастут раз в двадцать-сорок, билеты на поезд и самолет подорожают до уровня европейских), значительно вырастет цена услуг и т.д. Уже сейчас в Украине пока ещё завышенная покупательная способность доллара и евро, номинированных в местной валюте, стремительно уменьшается. И это нормально, ибо за один доллар и одно евро на Западе практически ничего купить нельзя. Все валютные запасы, которые с таким трудом накопили украинцы медленно, но верно обесцениваются именно на местном рынке. Не видеть этого преступно, по крайней мере, по отношению к своим детям и внукам, которые надеются, что им не придется все начинать с самого начала.

Не допуская в страну крупный иностранный капитал отдельные наши чиновники и законодатели консервируют нищету и деградацию нации. Уже сейчас вся инфраструктура разваливается: дороги как после бомбежки; канализация и водопровод уже трудно отличимы и рассыпаются; жилой фонд, наполовину состоящий из «хрущевок», в жалком состоянии. Молодежь или разбегается по всему свету, или морально и физически разлагается. Несомненно, здоровые силы в обществе есть, но нельзя их беззастенчиво эксплуатировать, не предлагая им взамен приемлемой перспективы в будущем. Часть населения пока ещё ищет возможность жить и работать даже в этих не лучших условиях, но в

случае окончательного разрушения среды обитания они покинут пределы страны, оставив как деградировавших, так и состарившихся соотечественников влачить здесь жалкое существование.

Во всем мире активно идет процесс укрупнения и слияния предприятий. На рынках любой европейской страны в каждой отрасли осталось лишь несколько крупных фирм. В магазинах практически нет выбора производителей товаров одной группы. От силы два – три бренда. Гигантские компании практически подавили все средние и мелкие фирмы. Рынок услуг также быстро сворачивается к небольшому набору брендов. Показателем устойчивости любой фирмы развитых стран является её капитализация и деятельность по вытеснению конкурентов. В связи с этим интересно, на что же рассчитывают многочисленные местные украинские предприятия с низкой капитализацией и малой долей рыночной реализации. Пока их спасает только осторожность внешних инвесторов- представителей крупных фирм и, в какой-то степени, дружественный административный ресурс.

Однако неужели не понятно, что при достаточной заинтересованности иностранные гиганты легко найдут средства и возможности для поглощения любого украинского предприятия или даже целой отрасли и такого позиционирования на рынке, которое не оставит никаких шансов местным мелким конкурентам? Если бы капитализация украинских предприятий была достаточно велика, то их хотя бы продать можно будет за приличные деньги. Но это при условии, что они занимают устойчивую и заметную долю рынка, имеют узнаваемый бренд и хорошие перспективы.

А что делать основной массе украинских предприятий? Ясно, что некоторые местные предприятия отдельных отраслей могут попытаться срочно поднять капитализацию, провести необходимые слияния, чтобы набрать достаточный вес для ведения конкурентной борьбы с иностранными гигантами. Но это смогут позволить себе разве что лишь несколько отраслей, причем лишь при активной поддержке государства. Перспективы выглядят удручающими, но переживать не стоит, мир теперь так живет. Местные производители товаров и услуг, оказавшись в структуре международной корпорации, как правило, лица своего не теряют, а возможность пользоваться финансовой и политической мощью этой корпорации обеспечивает им устойчивость и хорошие дивиденды.

Многие политики и доморощенные экономисты рассчитывают сохранить нынешние методы хозяйствования, надеются на то, что их оставит в покое мощный международный капитал. Но, поверьте, в мире громадные деньги деятельно ищут своего приложения, а страна с почти пятидесятиmillionным населением – это достаточно обширный рынок, чтобы им пренебрегать.

Вместо того, чтобы прятаться от неминуемой экспансии мощного международного капитала, сметающего на своем пути все преграды, лучше

постараться заранее разработать стратегию интеграции в мировую экономическую систему с пользой для себя и своих потомков.

9.7. О выборе пути³³

Удивительно, но в стране практически не идет дискуссия о позиции, на которую может претендовать Украина в мировой иерархии, в международном разделении труда. А ведь именно эта позиция и определит степень благоденствия народа Украины. Создается впечатление, что множеству ответственных людей просто не приходит в голову вопрос о будущем этой страны. Большие обсуждаются безусловно нужные, но текущие, сиюминутные проблемы, хотя общество очень нуждается в ясно сформулированной перспективе. Понятно, что для развития бизнеса необходимо вступить в ВТО. Наверно для Украины предпочтительным является европейский путь развития. Понятно, что Россия наш самый большой торговый партнер и российским рынком пренебрегать не стоит. Не стоит пренебрегать сотрудничеством со всеми странами бывшего СССР, ибо нас связывает многие общие представления, привычки и, главное, единый язык общения – русский. Все это безусловно важно, но нет ответа как именно создать благоденствующее общество на просторах многострадальной и столь близкой нашему сердцу Украины.

Унылые перспективы. Ранее существовала точка зрения, причем достаточно общепринятая, что развитые страны допустят на свои рынки только ту продукцию из стран менее развитых, производство которой обеспечивает меньшую рентабельность. Недостаточно рентабельные отрасли будут постепенно снижать объемы производства в развитых странах. В этом многие западные экономисты видели возможность для менее развитых стран, за счет развития и переноса этой доли производства подобных отраслей на свою территорию, участвовать в международном товарообмене³⁴.

Движение капитала в менее развитые страны сдерживали также высокие риски и неустойчивое политическое состояние этих стран. Кроме того, по прежним представлениям успешность бизнеса в развитых странах кроме капитала обеспечивал высококвалифицированный труд, а проблемы менее развитых стран в значительной степени были связаны с отсутствием у них

³³ Раздел 2 этой статьи опубликован: Куклин В.М. О выборе пути: на что надеяться Украине? Деловая жизнь №11-12, 2006, с.17-19.

³⁴ Это давало основание представителям развивающихся стран считать себя обделенными и даже обиженными и требовать компенсацию. Воспринималось такая доктрина как предложение экономически слабым странам добровольно соглашаться на невыгодное разделение труда, которое оставляет им как правило неэкологическое, материалоемкое с низким уровнем передела и к тому же малорентабельное производство.

достаточно количества высококлассных специалистов. Поэтому пропасть между уровнями жизни в развитых и развивающихся (как, впрочем, и реформирующих свою экономику постсоциалистических) странах должна была неотвратно увеличиваться.

При этом экономическим двигателем глобализации прежде считали стремление крупных корпораций, стоящих за спиной политиков, расширять географию рынков сбыта и обеспечивать доступность сырья. Даже культурная экспансия западного образа жизни во многом определялась теми же тенденциями, ибо за распространением западных стандартов стояли интересы международных корпораций, связанные с реализацией своей продукции.

Изменения в характере глобализационных процессов. Намерения крупного бизнеса расширить свое присутствие на внешних рынках и добиться таких экономических и политических условий, которые бы его устраивали, всегда были способны влиять на внутреннюю жизнь целых государств. Достаточно вспомнить т.н. «политику канонерок», когда нужные условия для своего бизнеса в странах третьего мира крупные державы добывали силовыми методами. Теперь такими силовыми методами стало трудно, а порой и невозможно пользоваться³⁵, поэтому экспансия опирается в основном на экономические механизмы давления на местную власть. И на поддержку дружественных политических сил в стране при необходимости смены режима и действующих лиц на политической сцене.

Характер экспансии нынче качественно меняется, ибо речь теперь идет не только о захвате рынков сбыта и о доступе к материальным ресурсам, а в большей степени о возможности использовать рабочую силу и территорию развивающихся стран для размещения там производственных мощностей. Возникают дополнительные проблемы, связанные с большими объемами приобретенной собственности, с более активным движением продукции и увеличением финансовых потоков. При этом контроль над политическим режимом должен усиливаться, чем и объясняется такая растущая нетерпимость западного мира к проявлениям автономной и независимой политики в каждом уголке мира.

В условиях глобальной конкуренции (то есть, конкуренции в планетарном масштабе) все в большей степени важным оказывается уровень затрат, ибо рынки сбыта практически уже все освоены (при этом рост масштабов производства эффекта почти не дает) и жесткая конкуренция не позволяет повышать цены. Этому способствуют также следующие факторы: жизненный цикл современных продуктов имеет склонность к уменьшению, а капризность избалованного потребителя требует быстрой сменяемости продуктовой линейки и качественного изменения потребительских свойств предлагаемых товаров и

³⁵ Хотя в последнее время после исчезновения сверхдержавы СССР, подобные методы имеют тенденцию к реанимации.

услуг. Не спасает уже и патентование. Конкуренты или беззастенчиво используют чужие разработки или маскируют незаконные приобретения. При этом времени для отстаивания своих интересов практически нет, ибо судебной перспективы за время жизненного цикла продукта зачастую протесты не имеют.

Нарастают проблемы. В развитых странах начинает болезненно чувствоваться потеря рабочих мест, в основном самой многочисленной армии специалистов средней квалификации. Низкоквалифицированный же труд многие годы остается уделом иммигрантов, посему потеря рабочих мест в этом секторе рынка труда мало беспокоит власти. Иммигрантов они и прежде не жаловали, и сейчас не жалуют³⁶. Часть потерявших работу будет вынуждена переквалифицироваться. Хотя вряд ли в других отраслях, кроме сферы услуг, можно будет создать в достатке рабочие места.

В странах «золотого миллиарда» высокий уровень оплаты труда, могучие пенсионные системы, системы медицинского и общего страхования слишком уж подняли затраты на социальную поддержку, здравоохранение, услуги юристов, образование. Очень дорогостоящими являются там структура управления, научно-технические и конструкторские разработки, разработки программного обеспечения, консалтинг и т.д. Старение населения, высокий уровень обсуждаемых выше затрат к которым следует добавить иницилируемые властью расходы на экологию приводят к значительной нагрузке на бизнес. Даже существенное снижение в конце прошлого века корпоративных налогов (так называемая «революция богатых») все равно не способно было предотвратить начавшегося в конце прошлого века бегства производственных активов и капитала из богатых стран.

И появляются возможности. Страны менее развитые, но имеющие эффективную систему подготовки специалистов высокой квалификации и достаточно развитую научно-техническую базу теперь могут рассчитывать на новые возможности. Они способны предложить практически такое же качество

9.8. Инновации³⁷

Способы обеспечения конкурентоспособности в рыночных условиях. Роль реинжиниринга в организации адаптированной к потребностям рынка производственной компании. Реинжиниринг в процессе реструктуризации. Проблемы, связанные с разработкой новой технологии. Приобретение технологии. Поиск специалистов, владеющих технологией. Инновации при создании совместных предприятий. Покупка нового высокотехнологического

³⁶ Правда, последние бунты иммигрантов и переселенцев, начавшиеся во Франции в начале века и прокатившиеся по всей Западной Европе, заставляют власти этих стран начать вырабатывать более взвешенную иммиграционную политику.

³⁷ Фрагменты раздела опубликованы в статье: Куклин В.М. Инвестиции без инноваций могут превратить Украину в сырьевой придаток Запада. Деловая жизнь 2007, № 1-2, с.26-27.

*предприятия. Формализация отношений разработчиков проекта и инвесторов. Процедуры корпоративных трансакций. Проблемы оценки проекта и его отдельных компонентов. Условия эффективности взаимодействия инвесторов и инициаторов проекта.*³⁸

1. Способы обеспечения конкурентоспособности в рыночных условиях.

Борьба за наилучшие конкурентные позиции в рыночной экономике, как правило, связана с улучшением соотношения «цена-качество» для товаров и услуг, востребованных потребителем. Высокие цены приемлемы лишь при высоком авторитете бренда (то есть, потребитель верит в качество продуктов компании), монопольном положении (если внедряемая технология или новый продукт защищены патентами, охраноспособными на местных рынках) и при способности компании быстро и масштабно внедрять и реализовывать новые продукты (высокий профессионализм и эффективность персонала, хорошая техническая база). Если пойти по пути снижения себестоимости, то здесь также возможно внедрение новой технологии при росте масштаба производства и реализации. Последнее потребует, конечно, реорганизации и реструктуризации системы сбыта, логистики, сбытовой сети и т.д. Таким образом, в любом из этих случаев, где роль внедряемых технологий определяющая, рано или поздно руководство компанией столкнется с проблемой согласования производственной и других структур с подсистемой управления. Уменьшение жизненного цикла любого товара или услуги приводит к необходимости компании ускорять все управленческие процедуры, менять стиль и структуру связей, перестраивать все схемы и подходы. Ошибкой будет, внедряя новые и модернизируя прежние технологии, не менять при этом систему управления и контроля. Опыт множества успешных компаний рекомендует идти через выделение и детальную проработку организационной структуры бизнес-процессов, чтобы исключить узкие места, где эффективность одних звеньев будет снижаться за счет неэффективности других звеньев производственной, сбытовой и управленческой подсистем.

2. Роль реинжиниринга в организации адаптированной к потребностям рынка производственной компании. Воспользуемся определением жизненного цикла технологии, продукта как системой работ и мероприятий от появления замысла и проведения НИОКР (или приобретения технологии), подготовки и запуска производства, экспансии и затем позиционирования на рынке, спада спроса и снижения производства, сворачивания производства (переноса производства в районы с достаточным уровнем спроса). В современных условиях жизненные циклы многих продуктов длятся уже не десятилетия, а годы, и даже

³⁸ В работе использованы материалы исследований ученых экономико-правового факультета Харьковского национального политехнического университета, где автор полтора десятка лет работал профессором.

месяцы. В современной глобальной экономике в практике учета изменений в настроениях потребителей (а также для выяснения возможностей формировать, или точнее, стимулировать потребности), маркетинг и сбытовой менеджмент добились высокого уровня совершенства, что дало основание считать эти виды деятельности больше искусством, нежели ремеслом. Речь идет не только о рекламных акциях, новых маркетинговых стратегиях, продажам по сниженной цене, продажам с гарантией качества, продажам с обеспечением послепродажного обслуживания, но и об организации долговременных обратных связей с постоянными покупателями, о формировании общественного мнения о потребительской ценности нужных продуктов, используя теле- и киноматериалы. Но, тем не менее, технический прогресс с возрастающим темпом приводит к появлению новых исключительно интересных для потребителей продуктов и услуг, способных заметно нарушить баланс практически каждого из существующих рынков. В частности, за счет резкого снижения спроса на отдельные считавшимися традиционными продукты, и возникновения ажиотажного интереса к новым товарам и услугам, цены на которые взлетают вверх, формируя сверхприбыль на фоне общего снижения объемов реализации традиционной продукции. Есть и обратная сторона таких изменений в потребительских настроениях. Она связана с тем, что компания, создавая или приобретая технологию, рискует не вернуть вложенные средства за время жизненного цикла технологии или товара, не говоря уже о потерянной прибыли. Это приводит к сдержанности в решениях о внедрении новых технологий, что также может оказаться причиной упущенной выгоды. С другой стороны, даже передовые технологические решения не обязательно в современных условиях имеют заметную коммерческую ценность, в частности, если не велик объем спроса на полученный продукт, или если ценовой вклад изделий или операций новой технологии в конечном продукте мал, то незначительным будет и выигрыш. На определенных рынках, где спрос на качественную продукцию подавлен низкой покупательной способностью, реализация ряда технологий неэффективна. Только основательная экспертиза способна дать ответ на вопрос о потенциальной коммерческой стоимости, данной технологии. Понятно, что в этих условиях компания должна активно использовать концепцию реинжиниринга, то есть «переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес - процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность». Политика реинжиниринга в полном изменении процедур процессов, без изменения их целей. Но для этого нужно детально проанализировать характер производственных и управленческих взаимодействий для выделения бизнес-процессов, которые в реальном предприятии редко бывают полностью независимыми. Следующим этапом формирования организационной и функциональной структур является сборка

этих бизнес-процессов в единую систему. Все, что не является органическим элементом этой интегрированной системы должно быть выделено в отдельное предприятие или, при его убыточности, реорганизовано или ликвидировано.

3. Реинжиниринг в процессе реструктуризации и внедрения инноваций на предприятиях. Следуя концепции реинжиниринга, следует выделить структуру бизнес-процессов и реструктуризировать систему управления так, чтобы она была сформирована вокруг и для этих бизнес-процессов. Реально это можно сделать формируя центры финансового учета (ЦФУ) для производства, хранения, доставки и реализации каждого продукта. Затем формируют бюджеты на базе бизнес-процессов в рамках данных центров, при необходимости вводя трансфертные цены для выяснения эффективности работы всех подразделений. Если трудно обеспечить формирование внутренних цен, то полезно остановиться на формировании сметы расходов (издержек) каждого подразделений. Это позволит ликвидировать узкие места, и обеспечить эффективность всего бизнес-процесса. Данные структурированные и консолидированные бюджеты центров учета поможет топ-менеджменту отслеживать динамику прибыльности или убыточности отдельных структур, на основе отчетности соответствующих ЦФУ, что обеспечит целенаправленную и осознанную коррекцию их деятельности. Эта модель управления позволяет оценить себестоимость отдельных видов продукции, издержки в системе производственных и управленческих звеньев. В рамках модели полезно рассчитывать потери времени, общие затраты не только финансовых, но и трудовых ресурсов, что полезно в условиях кадрового голода на квалифицированных специалистов. Искусство топ-менеджеров проявится в решении более сложных вопросов, связанных с наличием неустранимой корреляции между выделенными бизнес-процессами и с проблемой переноса общефирменных затрат на каждый из бизнес-процессов. Вопросы будут не только в выяснении количественных критериев, но в формировании консенсуса между менеджерами среднего и высшего уровней.

4. Проблемы, связанные с разработкой новой технологии. Обычно даже крупное предприятие (кроме весьма незначительно числа специализированных компаний) не обладает значительным и эффективно работающим коллективом разработчиков технологий, доказавшим руководству свою эффективность. Использование приглашенных специалистов для формирования коллектива разработчиков даже весьма привлекательного проекта проблематично ибо нет уверенности, что привлеченные специалисты действительно способны решить данную задачу в отведенные им сроки. Ибо процесс научного творчества подвержен многим случайностям и плохо прогнозируемый. Коэффициент полезного действия в науке прикладной, также как и в науке фундаментальной, весьма низок. Другой проблемой является длительность процесса формирования технологии, в среднем до получения опытного образца технологической линии и первой партии товара проходит 4-6 лет в лучшем случае. За это время на рынке

могут появиться альтернативные товары (услуги), которые могут сделать малопривлекательным для рынка разрабатываемый продукт. Даже если не рассматривать возможность появления потенциального конкурентного продукта, все равно остается сомнение в коммерческой ценности разрабатываемого продукта из-за невозможности проверить реакцию потребителя, из-за изменения интересов потребителя со временем, а также вследствие трудности прогноза развития рынка в целом. Выполнения разработок технологий и реализация инновационных проектов собственными силами имеет смысл, если известны основные технические характеристики и потребительские свойства продукции, которая будет через 6 – 7 лет пользоваться устойчивым спросом на рынке (ибо для серийного выпуска продукции требуется еще 1–2 года). По разным оценкам в общем объеме затрат на разработку новой технологии научная составляющая в среднем занимает 33,5 %, а патентование и лицензирование – около 4,6 %. На этапе доведения новой технологии до состояния, когда она приобретает вид, необходимый для реализации, стоимость работы по оформлению дизайна и изготовления конструкторско-технологической документации составит примерно 24 %. Сопровождающие разработку технологии маркетинговые исследования для анализа восприимчивости рынка к новой продукции – ещё 6,6 %. Но это в условиях развитого рыночного хозяйства, большей доступности привлеченных средств, отлаженных механизмов выполнения законов, стабильных налогов и приемлемого уровня коррупции. Таким образом только тщательная экспертиза проекта, анализ состояния и динамики рынка, настроений потребителей, знание о возможных альтернативных разработках может склонить топ-менеджмент к реализации проекта по созданию собственной технологии.

5. Приобретение технологии. Как уже отмечалось ранее, принятие решений о выборе технологий весьма сложно, особенно, если их коммерческое применение начнется через продолжительный интервал времени. Кроме того, есть вероятность того, что будущая разрабатываемая технология окажется морально устаревшей ещё до её реализации. С другой стороны при быстрой организации производства и эффективной сбытовой политике приобретение лицензий может сберечь не только время, снизить риск невостребованности товара рынком, но и сэкономить значительные финансовые средства. Если технология оказывается привлекательной с коммерческой точки зрения, то возникает вопрос о её цене. Так как патенты обычно не продают, то приобрести можно лицензию на право производства товара (услуги), при этом владельцы технологии, как правило, обеспечат техническую документацию, подготовку специалистов и наладку технологической линии. Обычно оценивают нижнюю (минимальная приемлемая цена для продавца) и верхнюю (устраивающая покупателя) границы цены лицензии (нижняя – с учетом платы за раздел области технической исключительности; верхняя – с учетом доступа к данной технологии). Сложные технологии требуют постоянного присутствия

специалистов компании- владельца технологии (так называемое, сопровождение), что определяет форму оплаты – роялти. Наряду с приобретением новейших технологий у покупателя появляется принципиальная возможность в рамках собственных исследований, отталкиваясь от уровня приобретенных научных и технологических достижений, быстро ликвидировать свое отставание.

6. Поиск специалистов, владеющих технологиями. Такая форма приобретения технологий не является новой в истории. Таким образом поступали многие предприниматели в прежние времена. Но в современных условиях подобная практика не всегда применима. Если фирма-владелец технологии имеет патент и интеллектуальная собственность охраноспособна на рынке, где планируется реализовывать продукт технологии, то создание технологической линии и продажа её продукции с помощью привлеченных специалистов будет иметь судебную перспективу. Если же технология не защищена патентом и не судебной перспективы преследования за нарушения авторских прав, то предприниматели могут решиться на подобную деятельность. Можно поступить иначе и с помощью привлеченных специалистов улучшить потребительские качества товара, запатентовав эти улучшения. Тогда можно предложить фирме-владельцу прежней не модифицированной технологии мировое соглашение, позволяющее пользоваться всеми разработками совместно. Кстати, именно так поступают японцы. Создав почти два десятка городов-технопарков и финансируя активную научную экспансию, они привлекают десятки тысяч специалистов со всего мира (возможностью получать весьма высокую оплату и оформлять патенты). Таким образом, уже почти четвертая часть всех патентов в мире имеют японское происхождение.

7. Инновации при создании совместных предприятий. Если для украинских предприятий основной интерес в приобретении технологии, обучении специалистов и в выпуске новой более конкурентоспособной продукции, то иностранный партнер заинтересован в проникновении на рынок, условия и особенности которого он не пока не осознает. Экспансия на новый рынок обеспечит иностранному владельцу технологий новые доходы, поэтому такая схема передачи технологий является вполне приемлемой. Надеждам украинского предпринимателя быстро выйти на внешние рынки, которые уже контролируются владельцем технологий, с этой новой продукцией, как правило, не суждено сбыться. Об этом свидетельствует многолетний опыт развития предприятий с привлеченными технологиями в свободных экономических зонах развивающихся стран, в частности Шанхая. Пока местный бизнес не окреп, экспансия высокотехнологической продукции на внешние рынки была очень сдержанной. Кроме того, обычно при рассмотрении подобных проектов речь идет не о самых новейших технологиях. Однако перспектива снижения рисков

для каждого партнера позволяет рассчитывать на перспективность этой формы инноваций в виде передачи технологий.

8. Покупка нового высокотехнологического предприятия. В ряде случаев можно приобрести уже готовое предприятие с новой технологией, права на которую защищены патентами и продукция которого уже апробирована рынком. Рынок заинтересовался данным продуктом и готов платить достаточно высокую цену, существенно превышающую себестоимость, что обеспечивает устойчивую сверхприбыль. Обычно такие предприятия продают венчурные капиталисты, представленные венчурными фондами с управляющими компаниями и частными лицами. В свое время они приобрели определенные права у учредителей и инвесторов данного высокотехнологического предприятия и финансировали его дальнейшее развитие, превратив малое предприятие в перспективный бизнес. Именно венчурные капиталисты оценили перспективы данной технологии и провели основательную экспертизу этого инновационного проекта. Обычно приобретение венчурного предприятия весьма дорогостоящая покупка, которая для большинства местных украинских компаний малоперспективна. Однако со временем в Украине появятся собственные венчурные фонды. Которые смогут, поддерживая разработчиков технологий, создавать перспективные высокотехнологические фирмы и выходить с ними на фондовый рынок

9. Формализация отношений разработчиков проекта и инвесторов. Проблемой для разработчиков являются вопросы привлечения средств при сохранении прав на данную технологию, а инвесторы хотели бы иметь гарантию возврата инвестиций при получении требуемой прибыли. Иногда инвесторы заинтересованы в разделе прав на разрабатываемую технологию, хотя чаще деятельность по управлению данным предприятием в дальнейшем не входит в их планы. Таким образом, процедура привлечения необходимых средств для реализации инновационного проекта всегда связана с созданием определенных гарантий для инвесторов. Для процедур сопровождающих корпоративные транзакции данного вида необходимо подготовить следующую документацию: договор лицензионного типа о передаче прав на интеллектуальную собственность, документально оформленная и согласованная оценка переданных прав, причем включая и денежную оценку, которая будет использоваться в учете. Кроме того, следует иметь в виду, что исключительные права, права на интеллектуальную собственность, а также know-how и неидентифицируемые нематериальные активы следует в процессе реализации инновационного проекта постоянно переоценивать. Речь идет не только о возрастающей стоимости всего проекта и его отдельных компонентов, но и о необходимости маневром этих прав снижать уровень рисков участников проекта и обеспечивать необходимые гарантии. Опыт развитых стран, где подобные процедуры хорошо себя зарекомендовали полезен и возрождающейся экономике Украины. Права на интеллектуальную собственность передаются на основе договоров

лицензионного типа, регистрируемых в государственных структурах: лицензионных договоров, авторских договоров, а также иных договоров, предусмотренных законодательством. Данные договора являются основанием внесения стоимости нематериальных активов в баланс, обеспечивают охраноспособность прав на интеллектуальную собственность. Менеджменту следует систематически проводить учет всех прав на интеллектуальную собственность и учет интеллектуальных продуктов, разработанных коллективом исполнителей и (или) приобретенных для реализации проекта, что позволяет увеличить стоимость проекта и поднять цену корпоративной транзакции. Кроме того, следует предусмотреть гарантии возврата привлеченных денежных средств в течение определенного времени и выплату процентов за пользование денежными средствами, а также учет их интересов в распределении активов будущего бизнеса, если это необходимо. В процессе реализации инвестиционного проекта риски каждой из участвующих сторон возрастают, если их контроль над будущим предприятием будет утерян. Поэтому на практике стараются обеспечить не только определенное соотношение долей инвестора и инициатора (реализатора) проекта в будущей стоимости проекта, но и изменять это соотношение по мере реализации проекта.

10.Процедуры корпоративных транзакций. Рекомендуют создать специальный фонд для финансирования проекта, что позволяет маневрировать составом инвесторов, их долей в инвестировании и снижает риски инвестирования из-за солидарной ответственности. На начальном этапе согласный на инвестирование в разработанную технологию, бизнес-план использования которой предоставил инициатор проекта, инвестор приобретает лицензию (с правом сублицензии) у патентообладателя, закупает необходимое оборудование и сырье, а также оплачивает проводимые работы и услуги. На эти средства инициатор проекта формирует предприятие, создает производственный и сбытовой механизмы, систему управления и т.п. При формировании баланса инвестор получает свою долю участия, предоставляя предприятию сублицензию. На этапе экспансии предприятия на рыки, инвестор получает выплаты в форме лицензионных платежей из расчета выплаты процентов и основного капитала, вложенного в виде инвестиций. А инициатор проекта в этих условиях сохраняет контроль над предприятием, обеспечивая производство и сбыт продукции предприятия, которое выплачивает лицензионные платежи инвестору или фонду. Если инвестор желает получить больше прав в созданном предприятии, можно предложить схему, когда вместе с получением контроля над предприятием (владение соответствующим паем), инвестор предоставляет разработчику или инициатору проекта опцион, оплата по которому обеспечивает возврат инвестированных средств и дохода. При этом учитываются дивиденды, полученные в процессе работы предприятия. Если нужные суммы выплачены, опцион обеспечивает возврат контроля над предприятием инициатору проекта.

Вообще говоря, существует множество схем, позволяющих увязать интересы инициаторов проекта и инвесторов. В условиях Украины для реализации данных схем нужно добиться повышения стоимости нематериальных активов в форме прав на технологические разработки и учитывать реальную стоимость иных нематериальных активов. Это необходимо для соответствия сумм инвестированных средств и стоимости корпоративных трансакций.

11. Проблемы оценки проекта и его отдельных компонентов. Стоимость такого проекта на каждом этапе реализации, стоимость отдельных прав оценить достаточно сложно из-за трудностей определения денежного эквивалента know-how при условии сохранения коллектива исполнителей проекта. Разработчики технологии и инициаторы инновационного проекта, как правило, обладают знаниями и умениями реализовать данный проект, при этом у них обычно присутствует сильная мотивация для его реализации. Обладающие опытом работы с такими коллективами зарубежные инвесторы не без оснований считают, что реализация проекта вообще невозможна без использования знаний и навыков непосредственных инициаторов проекта, так как они, не особенно считаясь с затратами своих усилий, желают этот проект реализовать. С другой стороны проблемы успешности коммерциализации данной технологии обычно недостаточно изучаются разработчиками и инициаторами инноваций. Поэтому вопросы организации экспертизы, активного анализа продуктовой стратегии, исследования рынка не должны быть упущены инвестором, службы которого должны активно отслеживать все изменения.

12. Условия эффективности взаимодействия инвесторов и инициаторов проекта. Так как в условиях Украины уровни риска высоки, то полезным могло быть синдицированное предоставление финансирования. Но в процессе выполнения работ намерения отдельных инвесторов могут меняться, и если каждый из них будет иметь возможность приостанавливать проект, то возникнет искушение воспользоваться этим для изменения условий договора в свою пользу. Поэтому рекомендуют использовать такую форму организации как коммандитное товарищество: Выделяется "главный" (полный) партнер и "ограниченный" партнер (коммандитист), причем оперативное управление деятельностью возлагается на полного партнера, а ограниченный партнер лишь финансирует работы по созданию высокотехнологического предприятия. При завершении инновационного проекта основной партнер использует опцион на выкуп доли ограниченного партнера, а ограниченный партнер – подобное право приобрести пакет акций основного партнера по оговоренной цене. Цена, по которой полный партнер выкупает предприятие (приобретая контроль над ним), равна произведенным затратам с учетом доходности капитала. На эту же сумму ограниченным партнером приобретается пакет акций предприятия полного партнера, причем этот пакет не является контрольным, хотя и достаточно значительным. Рекомендуют также создать, так называемый, портфель прав –

набор прав на интеллектуальную собственность, необходимый и достаточный для реализации инновационного проекта. Со временем, видимо, можно будет использовать данную схему, которая пока проблематична из-за особенностей налогообложения коммандитного товарищества, а также вследствие трудностей использования существующих механизмов размещения акций на местном фондовом рынке. Хотя это не исключает, в принципе, возможности выйти на рынки других стран.

Рекомендуемая литература: 1. Венчурный инновационный менеджмент. Изд. НТУ «ХПИ» Под ред. проф. Ивина Л.Н., Харьков. – 2005. – 388с. 2. Санационный менеджмент реструктуризируемых предприятий. Изд. НТУ «ХПИ» Под ред. проф. Ивина Л.Н., Харьков. – 2006. 452с. 3. Ивин Л.Н., Куклин В.М. Информационная экономика. Изд.-во Кроссрод, Харьков, 2005.-436с.(см. также library.kpi.kharkov.ua).

9.9.Оглядываясь назад³⁹

Результаты прошлого года свидетельствуют о том, что развитие внутреннего рынка постепенно становится основным фактором экономического подъема. Это видно по опережающему росту (в сравнении с изменениями ВВП) наиболее информативного показателя - внутреннего потребления (более 14%), хорошей динамике объемов иностранных инвестиций, появлению иностранных стратегических инвесторов в финансовом секторе экономики, значительному увеличению капитализации местного фондового рынка. Все свидетельствует о том, что Украина вступила в полосу положительной динамики экономического развития, что вместе с несколько болезненными демократическими преобразованиями позволит реально обеспечить декларируемый многими политиками процесс евроинтеграции.

1. Что же показал прошлый год?

Власть и бизнес. Природа сверхдоходов успешной части украинского бизнеса была и остается в эксплуатации населения (в Украине доля зарплаты и, в целом, доходов населения в ВВП в несколько раз меньше, чем в демократических странах), в низкой цене и доступности ряда ресурсов, в многократно заниженной стоимости производственных активов и недвижимости, в возможности организации преференций, в том числе за счет бюджетов разных уровней.

Коррупцию, в основе которой желание чиновников разного ранга получить свою долю обсуждаемых выше сверхдоходов, по-прежнему питают: процедуры приватизации госсобственности; возможности захвата и спекуляции земли; возможность организации смены собственников; усложненные процедуры

³⁹ Куклин В.М. Україна. Кращі підприємства. 2007, Вип.1, с.5-9.

получения разрешений и лицензий; возможности нецелевого распределения средств различных бюджетов и организация преференций для частного бизнеса.

Однако в последние годы произошли качественные изменения в характере украинской коррупции. Борьба между экономическими кланами после волнительных событий последних лет перешла на политический уровень, что изменило характер взаимодействия власти и бизнеса. В ряде случаев, где интересы крупных кланов не затронуты, нынешнее противостояние политических и экономических группировок даже позволило среднему бизнесу развиваться, не ощущая давления со стороны чиновников. Там, где крупный бизнес стал предметом споров и конфликтов, вышедших на политический уровень, среди бизнесменов (и по совместительству политиков) появились временные победители и побежденные, причем положение одних и других весьма неустойчиво. А вот небольшой бизнес попал в сферу влияния местных политических группировок и его судьба практически полностью в руках победителей, ибо ресурсов для длительного противостояния у него недостаточно.

Порой приводит в восхищение живучесть украинского бизнеса в столь тяжелых условиях. Бизнеса, который продолжает свой рост столь же настойчиво и неукротимо, как прорывается к свету трава сквозь мощный бетонный настил. Пока надо продолжать работать в условиях уникальной отечественной коррупции, не желая уступать ни пяди своих завоеваний. Поэтому нужно тщательнее изучать повадки чиновной челяди и безошибочно определять ставки в этой игре не по правилам.

Последствия роста цен на энергоносители. Нынешний и ожидаемый рост цен на энергоносители влияют на формирование стоимости товаров и услуг. Экспортно-ориентированные отрасли не имея возможности заметно поднимать цену на экспортируемые товары (конкуренты не позволяют), будут стараться переложить рост издержек на местного потребителя, что приведет к заметному удорожанию их продукции на местном рынке. Можно ожидать, что, увлекаясь экспортными поставками весьма востребованной за рубежом электроэнергии (объемы экспорта которой планируется довести до \$ 0,5 млрд.) энергетики могут организовать её дефицит на местном рынке, что создаст предпосылки для роста тарифов.

Если рост цен на товары и услуги в значительной степени регулируется вполне сформированным на территории Украины рынком и потому будет более-менее взвешенным, то в отношении тарифов естественных монополий все не так просто. Дело в том, что если во многих отраслях цены приблизились к мировому уровню (а кое-где, пользуясь относительной закрытостью внутреннего рынка этот уровень превысили), то в отношении коммунальной сферы, городского, железнодорожного транспорта, и ряда других отраслей услуг государственного сектора дело обстоит совершенно иначе. Эти отрасли, испытывая хроническое недофинансирование, давно переамортизированы, оборудование, техника

изношены и морально устарели, наблюдается недостаток квалифицированных специалистов. Это также относится вообще ко всей инфраструктуре городов и поселков и к дорожному строительству в частности. Понимание сколь огромными должны быть средства и усилия по приведению всего этого хозяйства в нормальное состояние порождает уныние у всех без исключения руководителей этих структур, толкая их на подтасовки, имитацию деятельности и сокрытие истинного состояния дел. А если дело кажется безнадежным, то недалеко и до нецелевого использования средств и иных нарушений. Поэтому велико желание использовать всеобщий ажиотаж подъема цен из-за стоимости энергоресурсов (инфляция издержек) для неадекватного роста тарифов в этих отраслях, что даст возможность решить хотя бы часть застарелых проблем.

Но рост тарифов всегда был и остается крайне болезненным для пока ещё в большинстве своем бедного украинского населения. Хотя можно безошибочно прогнозировать, что этот рост в самом ближайшем будущем неминуем. А если, как советуют истинные рыночники, передать коммунальную сферу, железную дорогу, городской транспорт в частные руки, то надо готовить себя к более чем стремительному росту цен на подобные услуги.

Так что вопрос вовсе не в том, должны или не должны расти цены и тарифы коммунальной сферы. Они должны расти хотя бы потому, что нынешний уровень оплаты не покрывает затрат и не дает модернизировать городскую инфраструктуру. И потому, что иначе города превратятся в свалки и жизнь в них станет невыносимой. А тут еще некстати рост энергоресурсов, который подстегивает процесс увеличения тарифных ставок. Проблема, как отмечают немногие разумные экономисты, в том, чтобы добиться не взрывного роста, а постепенного, чтобы население и бизнес знали заранее и готовились к этим изменениям. Кроме того, нужно обеспечить действенные механизмы демпфирования, ослабления этих воздействий за счет индексации зарплат, пенсий и иных доходов, снижения налогового давления на бизнес в переходный период.

Пока Украине дали небольшую передышку перед ростом в разы цен на энергоносители, надо бы обеспокоиться проблемами энергосбережения и эффективного использования этих ресурсов. Это и организация кредитов, и лизинговые операции под государственные гарантии на обновление и модернизацию промышленных фондов, закупка и повсеместная установка счетчиков и качественное обновление энергетической инфраструктуры... Но, видно, недосуг, ибо все силы власть предержащих и оппонирующих им политиков брошены на отчаянную борьбу с конкурентами и на захват все большей доли властных полномочий.

Инфляция и устойчивость местной валюты. Нынешний и неотвратимо ожидаемый в будущем рост энергоресурсов заставляет производителей товаров и услуг поднимать цены и тарифы. Причем поднимать в расчете как на рост

непосредственно энергоресурсов, так и всей остальной необходимой для данного производства продукции, которая неминуемо тоже подорожает. Наибольший вклад в увеличение издержек бизнеса внесут монополисты - железная дорога, коммунальные службы, крупные поставщики энергоресурсов и сырья. Придется повышать зарплаты, при этом вырастут и начисления на зарплату. Традиционное возрастание за год на треть денежной массы (к счастью пока поглощаемой в большей степени реальным сектором) также поддержит инфляционные тенденции.

Нацбанк вряд ли остановится в своей политике стабилизации курса гривни по отношению к доллару, пока наши экспортеры получают основную долю выручки именно в долларах. Поэтому остановимся на проблемах этой валюты. Пока доллар теряет позиции и падает относительно евро, не имеющего таких проблем, которые за много лет накопились у валюты дядюшки Сэма. Речь даже не об отрицательном платежном балансе США, важнее другое. Во многих странах в государственных закромах и у населения (в основном, развивающихся стран) накоплены гигантские суммы, номинированные в долларах. Все полагали, что эта валюта наиболее крепкая, сродни золоту. Кризис на рубеже веков подорвал доверие к доллару и при этом окончательно сформировалась альтернатива зеленым банкнотам – евро. Все страны бросились заменять большую часть долларовых накоплений на валюту ЕС. Это подняло спрос на евро и увеличило предложение доллара, что еще более усилило падение доллара и рост евро. Североамериканцы пытались поначалу использовать дешевый доллар для улучшения своего платежного баланса, но так как их импорт уже давно и серьезно перевешивает экспорт (США – это, как известно, страна потребителей), то из этого ничего не вышло. Пришлось вернуться к прежней стратегии – привлекать капитал извне, что раньше позволяло покрывать потери иностранной валюты из-за импорта. Для этого подняли доходность на финансовом рынке, но предложение доллара на всех биржах мира по-прежнему превышает спрос на него, даже стимулированный высокой доходностью североамериканского финансового рынка. Сильно увеличивать предложение доллара опасно – возможен его обвал и тогда все владельцы громадных долларовых авуаров потеряют значительные средства, поэтому процесс идет в тлеющем режиме, осторожно, что обещает его значительную протяженность во времени. Поэтому тенденция падения доллара вряд ли изменит направление в ближайшие годы. Тем более, что в еврозоне начался экономический подъем и для сдерживания ненужного оптимизма как ожидается, там поднимут учетную ставку и, следовательно, доходность финансовых операций с евро.

Тенденции падения доллара пока ослабляют напряжение при поддержке курса доллара к гривне, поэтому Нацбанк будет упрямо стараться сохранить этот курс в рамках лишь чуть расширенного коридора 4.95-5.25 гривен за доллар, причем ожидаемое направление движения курса будет в сторону дорогой гривни.

Иностранные инвестиции в финансовую сферу. В прошлом году увеличился объем продаж активов украинских банков стратегическим инвесторам – международным банкам (то есть, продажа контрольных пакетов акций). Суммы продаж впечатляют - только в первой половине года \$2, 5 млрд. С ростом иностранного присутствия желание украинских банкиров расстаться с контролем над своими банками будет только усиливаться (если, конечно, законодатели не ограничат аппетиты иностранцев), ибо выдержать конкуренцию с иностранным капиталом они объективно не смогут. Рассчитывать на слияния украинских банков для усиления их конкурентных возможностей трудно - мешает менталитет и неумение договариваться.

Такая активность иностранного банковского капитала свидетельствует о целом ряде явлений и процессов. Прежде всего, крайне осторожный иностранный финансовый капитал поверил в будущий взлет экономики Украины и захотел на этом заработать, что, на первый взгляд даже радует. Понятно, что аномально высокие процентные ставки по кредитам (а, следовательно, и депозитные тоже) будут постепенно снижаться с неминуемым ростом конкуренции в банковском секторе, на что очень надеется местный бизнес, как мелкий, так и крупный. Но пока ставки начнут снижаться, иностранные инвесторы, используя конверсионные операции и опираясь на негибкую политику Нацбанка вправе рассчитывать на сверхдоходы (к примеру, при процентной ставке в 17% и 10% инфляции реальная доходность в Украине 7%, а при конвертации в инвалюту уровень инфляции которой около 3%, иностранцы получают 14%), причем для подавления конкурентов они вполне могут позволить себе снизить ставки кредитования (в рассматриваемом примере на 7%, подавив бизнес местных банкиров). Но, вообще говоря, пришли иностранцы сюда именно для получения сверхдоходов. Поэтому надежды местного бизнеса на скорое снижение процентных ставок могут оказаться преждевременными. Такая неспешность даст время прийти в себя и ошеломленным бурным развитием событий украинским банкирам, пока сохранившим контроль над банковским капиталом. Кстати, явное пренебрежение интересами местных банкиров со стороны властей, допустивших мощное проникновение иностранного капитала в такую тонкую сферу финансового рынка, свидетельствует об очень определенной склонности поддержать крупный бизнес. Который в условиях роста издержек и ужесточения международной конкуренции задыхается от недостатка дешевых финансовых средств.

Несмотря на скептическое отношение к возможностям страхования бизнеса отечественными страховыми компаниями объемы страхования имущества и жизни, особенно при кредитовании под залог в прошлом году заметно росли. Ситуация, видимо, будет изменяться с массовым приходом во многие украинские страховые компании иностранных стратегических инвесторов, желающих поменять политику и правила игры, которые будут

впоследствии навязаны всему страховому рынку страны. Причем изменения в лучшую сторону для корпоративных клиентов и физических лиц можно ожидать уже в нынешнем году.

Такая решительность в открытии доступа к важнейшим секторам экономики иностранных инвесторов может показаться несколько излишней, но все же это лучше, чем выдвигать требования, ставить условия и подключать для проверки их лояльности спецслужбы, как это собирается делать наш суровый северный сосед.

Вскоре начнет снижаться стоимость обслуживания и появится ряд новых видов финансовых услуг в банках, желающих удержаться на плаву. С другой стороны, возникнет также множество так называемых финансовых учреждений, предлагающих высокую доходность финансовых операций на фоне общего снижения прибыльности банковского бизнеса, что должно настораживать. А населению и мелкому бизнесу теперь следует более внимательно относиться к размещению своих средств в банках.

Приватизация и рынки капитала. Приватизационные процессы практически заморожены из-за обострения политического противостояния и болезненного внимания прессы к событиям на рынке реализации государственной собственности. Осторожничают и инвесторы, опасаясь неустойчивой политической конъюнктуры, способной вызвать пересмотр прежде заключенных контрактов.

Превращение единственно интересной для инвесторов торговой системы ПФТС в биржу в прошлом году и ужесточение регламентации на ней представляются преждевременными, ибо и в прежнем статусе львиная доля котируемых ценных бумаг покупалась и продавалась вне этой торговой площадки. Если, как ожидается, возобновится масштабная приватизация и ряд компаний, разочаровавшись в возможности первичного размещения акций на Западе, развернет эти процедуры на украинском рынке, то можно надеяться на увеличение объемов продаж ценных бумаг. Более или менее надежными представляются в нынешнем году крупные операции по дальнейшей продаже активов украинских банков иностранным стратегическим инвесторам.

2. Нерешенные общегосударственные проблемы

Отсутствие государственной стратегии. Прошлогодняя напряженная политическая борьба как это ни странно не продемонстрировала никаких отличий в содержательных частях программ конкурентов, где должны были быть представлены приоритеты и цели развития страны. В условиях обострившейся международной конкуренции за лучшие позиции в мировой иерархии нельзя же всерьез воспринимать споры местных политиков о роли русского языка.

Поразительно, но у прежнего и нынешнего руководства не было и нет внятной стратегии развития страны. Попытки различных научных школ и

отдельных ученых предложить свои варианты развития откровенно игнорируются властными структурами.

Правда, не обладая необходимой информацией о реальном состоянии дел (возможно, к ней не допускают, хотя злые языки говорят, что её попросту нет), не представляя себе возможностей и ресурсов государства трудно подготовить сколько-нибудь реальную программу. И действительно, большинство декларируемых программ не выдерживают столкновения с реальной действительностью.

Давно назрела необходимость предоставить экономически образованной общественности и бизнесу нужную для размышлений и деятельности статистическую информацию, но, видно, есть силы которые в этом не заинтересованы. Или наши статистические органы просто не обладают необходимой квалификацией, или им мало платят и они саботируют приказы своего руководства? Так пусть информация будет платной, ничего страшного. Лишь бы она была достоверной и структурированной, удобной для анализа и синтеза. Глядишь, и подсказали бы тогда руководству разумную стратегию...

О необходимости изменений в структуре отраслей. В современном мире государства могут быть успешными, если на их территории работают предприятия, с высокой долей передела (переработки) сырья, что обеспечивает значительную добавленную стоимость. В Украине пока основными локомотивами развития являются отрасли с низким переделом, где величина добавленной стоимости весьма невелика (производство труб, металлического листа, рельс в металлургии, химикаты в химической промышленности, рудный концентрат, обогащенная руда в горнорудной промышленности и т. п.). Дальнейший рост их производства под вопросом, ибо ресурсы в стране не безграничны; конкуренция в этих отраслях со стороны развивающихся стран, наплевательски относящихся к своей экологии растет; цены на продукцию за рубежом достигли максимума и могут обрушиться; рост стоимости энергоресурсов приводит к потере рентабельности устаревшего производства, выживающего только за счет недоплаты своим работникам, за счет игнорирования экологических норм и за счет завышения цен на продукцию, реализуемую внутри страны.

Говорят о перспективах развития авиастроения, но там все еще идет навязанная сверху реструктуризация при более чем скромной поддержке государственным бюджетом и выполнении мелких заказов, что свидетельствует о неоформленности рынков сбыта. Чиновниками делаются попытки создать машиностроительные концерны, привлекательные для неизвестно каких инвесторов. Для машиностроителей пока не видно серьезных рынков сбыта, кроме проблематичного российского рынка нефте- и газотранспортного оборудования.

Надо бы активнее восстанавливать и развивать отрасли высокого передела, но бизнес-интересы добившихся власти политиков накрепко связаны с обеспечением преференций именно доминирующим в нынешней пока ещё отсталой экономике Украины отраслям низкого передела.

Возможен ли инновационный путь развития? В этом же ряду стоит вопрос об инновационной политике. Суть инноваций в создании новых видов производств и новых видов продукции и услуг. Причем на основе новейших технологий, защищенных патентами и лицензиями, которые позволяют получать вполне легально сверхдоходы. Влиять на устанавливаемые цены рынок не может, ибо конкуренты в эту сферу деятельности без разрешения владельцев патентов не допускаются. Приобретение лицензии также позволяет освободиться от конкурентов вследствие правовой защиты на использование приобретенной технологии и know-how, то есть неведомой конкурентам информации об этой технологии.

Разворачивание инновационной системы в рамках государства предусматривает организацию качественного элитного образования, где на основе тщательного отбора абитуриентов и преподавательского корпуса готовятся кадры для исследовательских центров в структуре университетов и вне их. В недрах научно-исследовательских центров формируются творческие коллективы разработчиков отдельных технологий, которые самостоятельно создают малые предприятия, выпускающие пробные партии продукта с новыми потребительскими свойствами на рынок. Такие коллективы ищут поддержку у государства (участвуя в конкурсах) и у частных инвесторов (кстати, в США таких инвесторов называют ангелами). Если продукт технологии данного малого предприятия, выросшего за счет поддержки государственных структур и частных инвесторов находит своего покупателя на рынках, такими предприятиями могут заинтересоваться венчурные капиталисты. Целью венчурных капиталистов является формирование из малого предприятия полноценного производства с защищенной патентами технологией и продвижение продукта этой технологии на рынок. В дальнейшем венчурные капиталисты продают такое вполне зрелое предприятие обычным капиталистам, выводя таким образом свой капитал и получая доход. Обычные капиталисты весьма заинтересованы получить подобное предприятие – монополиста, выпускающего в течении ряда лет продукцию на уже сформированном рынке по цене, устанавливаемой вне зависимости от воздействия конкурентов, основанной лишь на потребительских свойствах и платежеспособности заинтересованных покупателей.

Примером реализации такой инновационной стратегии является история Силиконовой долины США. Нынче США, Япония, Израиль, Финляндия и ряд других стран уже построили свои инновационные системы, обеспечив лидирующие позиции своим государствам в XXI веке. Активно на свой лад

строит свою инновационную систему Россия. Опоздавшие страны рискуют остаться на обочине цивилизации.

Пока в Украине ещё остались люди способные обучить одаренную молодежь и организовать работу исследовательских центров в рамках классических и политехнических университетов, а также в структуре организаций Академии наук Украины. Вопрос лишь в финансовой и организационной поддержке творческих коллективов разработчиков технологий со стороны государства и местных властей. А также в создании условий для возникновения полноценных венчурных фондов, которые в отличие от ныне существующих их имитаторов занимались бы финансированием высокотехнологических малых предприятий, созданных на базе новейших разработок. Но реальное решение этих вопросов пока не стоит на повестке дня у политиков и чиновников Украины.

Много ещё иных, не менее важных задач и проблем стоит перед народом Украины, и дай нам Бог осознать их и всерьез заняться их решением, ради будущего наших детей и внуков.

Наукове видання

Куклин Владимир Михайлович

Размышления о настоящем и будущем
(парадоксы социального и экономического развития)

Збірник статей
Російською мовою

Підп. до друку 14.05.04. формат 60х84 1.16 офсет,
друк різографічний. Ум. друк. арк. 12. Обл. – вид. арк. 14.6
наклад 130.

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
61077 Харків. Площа Свободи 4.

Видавничий центр

Віддруковано ПП «Азамаєв В.Р.
61144 вул Героїв праці 17